

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ УКРАЇНИ
«КИЇВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ ІНСТИТУТ
імені ІГОРЯ СІКОРСЬКОГО»**

**ЕКОНОМІКА ТА ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА:
КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ**

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

для студентів спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійних програм
«Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент інвестицій та інновацій»,
«Менеджмент міжнародного бізнесу», «Логістика» першого бакалаврського рівня
вищої освіти

КИЇВ 2020

«Економіка та фінанси підприємства: конспект лекцій: навч. посіб. для студентів спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійних програм «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент інвестицій та інновацій», «Менеджмент міжнародного бізнесу», «Логістика» першого бакалаврського рівня вищої освіти / КПІ ім. Ігоря Сікорського; уклад.: О.В. Гук. – Електронні текстові дані (1 файл: 2 265 Кбайт). – Київ: КПІ ім. Ігоря Сікорського, 2020. – 165 с.

Гриф надано Методичною радою КПІ ім. Ігоря Сікорського (протокол № 7 від 27.02.2020р.)

за поданням Вченої ради поданням Вченої ради ФММ (протокол № 7 від 24.02.2020 р.)

Електронне мережне навчальне видання

ЕКОНОМІКА ТА ФІНАНСИ ПІДПРИЄМСТВА:

КОНСПЕКТ ЛЕКЦІЙ

НАВЧАЛЬНИЙ ПОСІБНИК

для студентів спеціальності 073 «Менеджмент», освітньо-професійних програм «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент інвестицій та інновацій», «Менеджмент міжнародного бізнесу», «Логістика» першого бакалаврського рівня вищої освіти

Укладач

Гук Ольга Володимирівна, к.е.н., доц.

Відповідальний
редактор

Мохонько Г.А., к.е.н., доц.

Рецензенти

Юдіна Н.В., к.е.н., доц., кафедри промислового маркетингу

Шендерівська Л.П., к.е.н., доц. кафедри менеджменту виданично-поліграфічної галузі

ЗМІСТ

ВСТУП	4
РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА.....	5
Лекція 1. Підприємство в соціально орієнтованій ринковій економіці	5
Лекція 2. Управління підприємствами	16
Лекція 3. Загальна характеристика продукції підприємства, організація виробництва і забезпечення якості продукції	20
Лекція 4. Виробнича програма підприємства	27
Лекція 5. Трудові ресурси підприємства	34
Лекція 6. Засоби підприємства: основні та оборотні.....	46
Лекція 7. Оборотні кошти підприємства	56
Лекція 8. Інвестиційні ресурси та інноваційні процеси на підприємстві	60
РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТА ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВ. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	69
Лекція 9. Основи фінансів підприємства. Грошові розрахунки та надходження підприємств	69
Лекція 10. Поточні витрати підприємства та собівартість продукції	83
Лекція 11. Формування і розподіл прибутку. Оподаткування підприємства	92
Лекція 12. Доходи та цінова політика підприємства	100
Лекція 13. Кредитування підприємств.....	109
Лекція 14. Фінансові результати та ефективність діяльності підприємства	134
Лекція 15. Реструктуризація підприємств у процесі розвитку	143
Лекція 16. Економічна безпека, антикризова діяльність та фінансова санація підприємства	149
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	161

ВСТУП

Кредитний модуль «Економіка та фінанси підприємства» має важливе значення в підготовці фіхівців першого (бакалаврського) рівня. Вивчення даної дисципліни базується на концепціях і поняттях макроекономіки, мікроекономіки, економічної статистики, регіональної економіки, основ бізнесу і спрямоване на формування сучасного фахівця. Кредитний модуль «Економіка та фінанси підприємства» належить до циклу загальної підготовки і тісно пов'язана з іншими кредитними модулями робочого навчального плану, такими як: «Мікроекономіка», «Фінанси, гроші та кредит», «Управління бізнес-процесами», «Облік і аудит», «Зовнішньоекономічна діяльність підприємства», «Бренд-менеджмент», «PR-менеджмент», «Проектний менеджмент», «Інноваційний менеджмент», «Логістика», «Планування і прогнозування діяльності підприємства», «Економіка праці», «Економіка соціально-трудових відносин».

Методологічний арсенал кредитного модуля «Економіка та фінанси підприємства» включає загальнонаукові та спеціальні методи пізнання (дослідження). Економіка та фінанси підприємства посідає важливе місце в структурно-логічній схемі навчання за даними спеціальностями.

Основною метою вивчення дисципліни є засвоєння теоретичного матеріалу та набуття відповідних навичок виконання економічних розрахунків.

Глибоке вивчення курсу «Економіка та фінанси підприємства» має велике значення для формування спеціалістів економічних служб підприємства і сфери управління.

Мета і завдання дисципліни «Економіка та фінанси підприємства» є оволодіння студентами ґрунтовних знань з основних розділів економіка підприємства, знайомство з методами організації ефективного господарювання на рівні підприємства; формування у студентів комплексного розуміння проблем управління господарсько-фінансовою діяльністю підприємства та опанування навичками їх практичного розв'язання.

Завдання дисципліни – вивчення теоретичних і практичних засад управління економічними та фінансовими процесами на підприємстві; засвоєння понятійного інструментарію в сфері державного управління економічними процесами на підприємстві; ознайомлення з сучасними особливостями економічного розвитку вітчизняних та іноземних підприємств; доведення до студентів інформації про економічний механізм функціонування вітчизняного підприємства та нормативно-правову базу регулювання економічної діяльності підприємств; оцінка можливостей та використання потенціалу підприємства для оптимізації економічних результатів діяльності.

Предмет дисципліни – закономірності функціонування і розвитку підприємства в ринкових умовах.

Об'єкт дисципліни – сутність та особливості економічних процесів на вітчизняних підприємствах.

Володіння предметом передбачає оволодіння практичними навичками щодо формування цілеспрямованої стратегії економічного розвитку України.

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА. РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лекція 1. Підприємство в соціально орієнтованій ринковій економіці

- 1.1. Підприємство як суб'єкт та об'єкт ринкових відносин.
 - 1.2. Організаційно-економічні умови функціонування підприємств.
 - 1.3. Зовнішнє середовище функціонування підприємства, його характеристика.
 - 1.4. Пряме державне регулювання діяльності підприємства, економічні важелі регулювання.
 - 1.5. Види підприємств, їх класифікація. Економічні особливості різних видів підприємств. Об'єднання підприємств.
 - 1.6. Напрями та види діяльності підприємства.
- Рекомендована література:** [1; 2; 3; 4; 9; 26].

1.1. Підприємство як суб'єкт та об'єкт ринкових відносин

Основною виробничо-господарською ланкою національної економіки є підприємство.

Підприємство – самостійний суб'єкт господарювання, створений компетентним органом державної влади або органом місцевого самоврядування (або іншими суб'єктами) для задоволення суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної, іншої господарської діяльності.

Підприємство як основний суб'єкт ринкової економіки має самостійний баланс, розрахунковий рахунок у банку, печатку з назвою фірми, товарний знак.

Основним завданням діяльності підприємства є забезпечення потреб суспільства товарами (послугами) відповідного асортименту та належної якості. Виконання основного завдання підприємства вимагає вирішення таких окремих завдань:

- постійне підвищення ефективності виробництва;
- своєчасне і термінове впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво;
- постійне зростання культурно-технічного та професійно-кваліфікаційного рівня працівників підприємства і залучення їх до творчої діяльності (винахідництво, раціоналізаторство, новаторство).

Як самостійна економічна одиниця підприємство, виходячи із своїх інтересів (одержанні прибутків) і виробничих можливостей, визначає як і для кого виробляти. У зв'язку з цим доцільно віділити наступні **основні ознаки підприємства**:

- виробничо-технічна єдність;
- економічна єдність;
- організаційна єдність.

Виробничо-технічна єдність підприємства – визначається спільністю призначення продукції (послуг) або спільністю процесів її виробництва. Вона визначає єдину систему технічної документації, загальну технічну політику окремих ланок підприємства.

Економічна єдність підприємства – проявляється в єдності плану, обліку, спільності матеріальних, технічних і фінансових ресурсів, економічних результатів роботи та єдиної системи стимулювання.

Організаційна єдність підприємства – передбачає наявність єдиного колективу, єдиної адміністрації і управління виробництвом, загальної системи їх обслуговування, що визначає спільну відповідальність за здійснювану діяльність.

Підприємство можна подати як інструмент, завдяки якому люди намагаються досягти своїх індивідуальних цілей. За своєю природою ці цілі можуть бути економічними (прибуток), або неекономічними (прагнення самореалізуватись) [1].

1.2. Організаційно-економічні засади функціонування підприємств

Підприємство (фірма) як визначальна ланка національної економіки може функціонувати за певних умов. Реальними суб'єктами ринкових відносин підприємства, незалежно від їхніх масштабів, форм організації, структури власності та сфери діяльності, можуть бути за наступних умов:

1. Коли воно є економічно самостійним товаровиробником. Це дає можливість йому на свій розсуд використовувати майно, що йому належить, визначати програму дій, обирати постачальників та споживачів.
2. Стимулом діяльності підприємства (фірми) є прибуток у процесі кругообігу капіталу.
3. Економічна відповідальність за результати господарської діяльності – як поточними доходами, так і їх капіталом.

Створення подібного середовища й означатиме перехід нашої країни до ринкової економіки. Цей процес складний і охоплює значний період, поки відбудуться трансформаційні процеси у формах власності, структурі та організації виробництва.

На сьогоднішній день в Україні відбувся перелом реформування відносин власності, йде активний процес утвердження механізмів недержавної власності, розширення корпоративного та приватного секторів економіки. Нині понад 75 відсотків загального обсягу промислової продукції виробляється на недержавних підприємствах. Допомогає в цьому, також, і законодавча база – закони «Про власність», «Про підприємства в Україні», «Про обмеження монополізму та недопущення недобросовісної конкуренції у підприємницькій діяльності» та інші.

1.3. Зовнішнє середовище функціонування підприємства, його характеристика

Зовнішнє середовище підприємства – це чинники й умови, що перебувають поза фірмою та існують незалежно від неї, але впливають або можуть впливати на її функціонування. Загальною рисою факторів зовнішнього середовища є не контролюваність їх з боку фірми, оскільки вони не залежать від неї. Залежно від характеру впливу – прямого або непрямого – елементи зовнішнього середовища фірми можна поділити на дві групи. Перша група – макросередовище фірми – елементи зовнішнього середовища, що не контролюються фірмою і здійснюють непрямий, опосередкований вплив на її ефективність: економічні, соціальні, політичні, правові, науково-технічні, культурні, демографічні, природні, міжнародні чинники та умови підприємницької діяльності в країні.

Друга група чинників зовнішнього середовища фірми – це її мікросередовище, тобто чинники, що не контролюються фірмою і безпосередньо впливають на її функціонування: постачальники, клієнти, конкуренти, посередники, так звані контактні аудиторії – заклади ринкової, суспільної, державної інфраструктури, з якими контактує фірма (банки, біржі, засоби масової інформації, суспільні організації, державні органи та ін.). Саме чинники мікросередовища є своєрідним провідником впливу на фірму факторів макросередовища.

З позицій структурного підходу найпоширенішою є класифікація, відповідно до якої *зовнішнє середовище включає такі основні ланки:*

- політико-правове середовище;
- соціально-культурне середовище;
- технологічне середовище;
- економічне середовище;
- екологічне середовище;
- міжнародне середовище.

Політико-правове середовище являє собою систему законодавчих і нормативно-правових актів, урядових і політичних організацій, законодавчої, судової і виконавчої влади, яка створює правове поле бізнесової діяльності, впливає на умови ведення бізнесу в тій чи іншій країні.

Складові політико-правового середовища:

- політична система;
- законодавча і нормативно-правова система;

- політичні партії і політичні лідери;
- органи законодавчої, судової і виконавчої влади в центрі й на місцях;
- склад уряду й органів місцевої влади, їхні функції і повноваження щодо регулювання бізнесу;
- політична стабільність;
- профспілки та інші громадські організації;
- засоби масової інформації (телебачення, радіо, преса).

Соціально-культурне середовище – це фактори, пов'язані з населенням, рівнем його розвитку, традиціями, звичками. Складові соціально-культурного середовища:

- кількість населення країни і даної місцевості, його демографічна і вікова характеристики;
- кількість і структура сімей, їхні традиції;
- рівень кваліфікації, освіти, трудові навички працездатного населення, рівень доходів населення, структура потреб;
- життєві цінності, настанови, традиції, звичаї, стереотипи населення й окремих його груп, етичні й естетичні стандарти;
- релігійні вірування;
- міграційні процеси, мобільність населення, міжнародні, міжетнічні відносини.

Технологічне середовище – це науково-технічні розробки й устаткування, які визначають методи виготовлення і продаж продукції (послуг, робіт) у суспільстві. Складові технологічного середовища:

- патенти, авторські свідоцтва, раціоналізаторські пропозиції;
- науково-технічні розробки, звіти з науково дослідницьких робіт, проектні розробки, інжинірингові роботи;
- інформація і технічні засоби й оброблення, системи технологій у різних сферах життєдіяльності людей, потенціал науково-дослідних, проектно-конструкторських, дослідницьких, інжинірингових організацій.

Економічне середовище включає діяльність усіх організацій у сфері бізнесу. Його складові:

- наявність у суспільстві основних галузей народного господарства, підприємств, організацій;
- інфраструктура економіки;
- транспорт, комунікації;
- корисні копалини, енергетичні ресурси,
- характеристика виробничої продукції (послуг, робіт), валовий національний продукт;
- стан економіки і показники її розвитку (кризові явища, інфляційні процентні ставки);
- склад і структура фінансово-банківської системи;
- державні та місцеві органи регулювання економіки;
- податкова політика, пільги, штрафи, санкції.

Екологічне середовище характеризує природне оточення організації, що являє собою, з одного боку, джерело певних ресурсів (земля, корисні копалини, сонячне світло, повітря, вода тощо), а з іншого боку – простір, до якого надходять результати діяльності організації. Екологічне середовища:

- земельні та водні ресурси, повітряний басейн, їхній стан і характеристика;
- рослинний і тваринний світ;
- природні умови діяльності організації (температурний режим, погодні умови, інших опадів, пори року);
- реальний і допустимий рівні забруднень повітря, землі, води токсичними відходами;
- реальний і допустимий рівні несприятливих впливів на навколишнє середовище електричними, магнітними та іншими хвилями;
- тенденція екологічних змін навкруги фірми;

- екологічні рухи та організації, екологічна діяльність державних органів громадськості.

Міжнародне середовище включає сферу відносин між окремими державами та міжнародними інституціями, що безпосередньо впливають на результати діяльності даної організації. Складові міжнародного середовища:

- стан і тенденції розвитку міжнародних економічних відносин;
- міжнародні і регіональні організації, що сприяють розвитку міжнародного бізнесу (ЮНІДО, Всесвітній банк, Міжнародний валютний фонд та ін.);
- міжнародні багатосторонні й двосторонні договори, міжнародні ділові асоціації;
- посольства і торговельні представництва в інших країнах;
- міжнародний транспорт і міжнародні комунікації;
- міжнародні навчальні заклади, наукові дослідження, конференції, зустрічі;
- валютні курси [3].

1.4. Пряме державне регулювання діяльності підприємства, економічні важелі регулювання

Державне регулювання економіки – система знань про сутність, закономірність дії та правила застосування типових методів та засобів впливу держави на хід соціально-економічного розвитку, спрямованих на досягнення цілей державної економічної політики.

Державне економічне регулювання підприємництва – це система економічних заходів держави, поєднаних із правовими, організаційними та регулятивно-контролюючими і спрямованими на створення сприятливого підприємницького середовища й управління державним сектором для забезпечення ефективності та конкурентоздатності національної економіки.

Метою державного економічного регулювання економіки є досягнення найбільш ефективного економічного розвитку країни.

Суб'єктами державного економічного регулювання діяльності підприємства в Україні є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва, Міністерство економіки України, Міністерство фінансів України, Державна податкова адміністрація України, Антимонопольний комітет України.

Об'єктом державного економічного регулювання є реальні потреби та інтереси кожного підприємства. Через вищезазначені суб'єкти регулювання держави здійснює вплив на розвиток підприємництва.

Пряме державне регулювання діяльності підприємств здійснюється через механізми:

1) державної реєстрації створених підприємств, основною метою якої є контроль державних органів за дотриманням порядку створення підприємств та відповідно засновницьких документів вимогам законодавства;

2) нормативних вимог до якості та сертифікації технологій та продукції (відповідність ГОСТам);

3) обов'язкового дотримання підприємством трудового законодавства України в питаннях забезпечення реальної рівноправності при наймі на роботу та оплаті праці, незалежно від статі, віку, раси, релігії та місця проживання;

4) обов'язкового виконання умов соціального законодавства, що передбачає обов'язковий розмір соціального страхування;

5) антимонопольного контролю, що визначає систему державних заходів проти концентрації виробництва, змови виробників, розформування існуючих або недопущення створення нових монопольних структур та ін.;

6) державний контроль за цінами на товари, що визначають соціальну захищеність населення та на продукцію підприємств монополістів.

7) регулювання державних замовлень і контролю на поставки певних ресурсів, товарів, виконання робіт;

8) ліцензування операцій з експорту та імпорту товарів, тобто зовнішньоторговельних операцій;

9) контролю за дотриманням державного порядку ведення бухгалтерського обліку та статистичної звітності, за обчисленням і сплатою встановлених податків до бюджету, відрахувань до позабюджетних фондів.

За невиконання вимог держави і перерахованих вище питань підприємство несе відповідальність у вигляді економічних санкцій або шляхом відшкодування заподіяної шкоди. В окремих випадках може бути прийнято рішення про часткове, тимчасове або повне припинення підприємницької діяльності. Посадові особи підприємства несуть дисциплінарну, матеріальну та карну відповідальність [9].

1.5. Види підприємств та їх класифікація. Економічні особливості різних видів підприємств. Об'єднання підприємств

Підприємства в Україні як суб'єкти господарювання утворюються, реєструються та здійснюють свою діяльність у встановленому законодавством порядку.

Законодавство у сфері господарської діяльності формується на основі Конституції України та є сукупністю законодавчих актів та підзаконних нормативних актів.

До **законодавчих актів** належать нормативні акти Верховної Ради України та Кабінету Міністрів України. До **підзаконних нормативних актів** - укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів, нормативні акти міністерств, відомств (накази, інструкції, положення), нормативні акти місцевих рад народних депутатів та місцевих адміністрацій.

Основним документом, який визначає умови, обсяги, сфери та порядок застосування засобів державного регулювання господарських відносин є **Господарський кодекс України (ГКУ)**. Він встановлює відповідно до Конституції України правові основи господарської діяльності суб'єктів господарювання різних форм власності та покликаний забезпечити розвиток підприємництва, зростання ділової активності і підвищення ефективності суспільного виробництва, його соціальну спрямованість [2].

До основних засобів регулюючого впливу держави на діяльність господарюючих суб'єктів належать (ст.12 ГКУ): державне замовлення і державне завдання; ліцензування, патентування і квотування; сертифікація і стандартизація; застосування нормативів та лімітів; регулювання цін і тарифів; надання інвестиційних, податкових та інших пільг; надання дотацій, компенсацій, цільових інновацій та субсидій.

Спеціальні закони та нормативно-правові акти, що регулюють діяльність підприємств: про інноваційну діяльність; про зовнішньоекономічну діяльність; про товарну біржу; про банки і банківську діяльність; про захист від недобросовісної конкуренції; про ліцензування певних видів господарської діяльності; про патентування деяких видів господарської діяльності; лісовий кодекс; земельний кодекс; водний кодекс; повітряний кодекс.

Також Господарським кодексом України визначені поняття та сутність недобросовісної конкуренції, інноваційної та інвестиційної діяльності та ін.

При здійсненні будь-якого виду діяльності суб'єктом господарювання на ринку великого значення набувають такі його ознаки, як форма власності, правовий статус і обрана сфера господарювання, галузева приналежність, розмір, а також мета і характер діяльності з урахуванням територіальної цілісності.

Залежно від форми власності, згідно ст. 63 ГКУ в Україні можуть діяти підприємства таких видів:

1) Приватне підприємство – підприємство, яке функціонує на основі права приватної власності.

2) Підприємство, що діє на основі колективної власності (підприємство колективної власності); суб'єкт господарювання, утворений у процесі викупу державного підприємства або на основі іншого законного придбання майна трудовим колективом.

- 3) Комунальне підприємство – діє на основі комунальної власності територіальної громади;
- 4) Державне підприємство, що діє на основі державної власності;
- 5) Підприємство, засноване на змішаній формі власності (на основі об'єднання майна різних форм власності).

Залежно від приналежності капіталу в статутному фонді підприємства класифікують таким чином:

- якщо іноземна інвестиція становить не менше 10%, воно визнається підприємством з іноземними інвестиціями;
- якщо іноземна інвестиція становить 100%, воно вважається іноземним підприємством;
- якщо в статутному фонді відсутні іноземні інвестиції, таке підприємство вважається національним.

Розглянемо динаміку державних та іноземних підприємств за період 2015-2018 рр у таблиці 1.1.

Таблиця 1.1.

Динаміка державних та іноземних підприємств, 2015-2018 рр

Види підприємств	2015	2016	2017	2018
Іноземні підприємства	680	679	654	649
Державні підприємства	4032	3987	3896	3875

Як видно з таблиці 1.1 за останні 4 роки кількість державних підприємств скоротилась на 157 або на 3, 9%, що свідчить про неспроможність держави надавати належне фінансування. Але не тільки держава скорочує фінансування. Нестабільність вітчизняної економіки відлякує потенційних та діючих інвесторів, про що свідчить зменшення кількості іноземних підприємств в Україні за 2016-2018 рр. на 31 або на 4, 6%.

Залежно від способу утворення (заснування) та формування статутного фонду в Україні діють такі підприємства:

- Унітарні (створюються одним засновником, який виділяє необхідне для цього майно, формує статутний фонд, не поділений на частки (паї), затверджує статут, розподіляє доходи, безпосередньо або через керівника, який ним призначається, керує підприємством, формує трудовий колектив, вирішує питання реорганізації та ліквідації підприємства. Це державні та комунальні підприємства, підприємства засновані на власності об'єднань громадян, релігійної організації або на приватній власності засновника.
- Корпоративні (створюються 2 або більше засновниками за їх спільним рішенням (договором), діє на основі об'єднання майна та/або підприємницької чи трудової діяльності засновників, їх спільного управління справами, участі засновників у розподілі доходів та ризиків підприємства. Це кооперативні підприємства, підприємства, що створюються у формі господарського товариства, а також інші підприємства, в тому числі засновані на приватній власності двох або більше осіб.

Залежно від кількості працюючих та обсягу валового доходу від реалізації продукції за рік підприємства можуть бути віднесені до:

1) Малих (незалежно від форми власності) визнаються підприємства, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 50 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції не перевищує 500 000 євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

2) Великих (підприємство, в яких середньооблікова чисельність працюючих за звітний (фінансовий) рік не перевищує 1 000 осіб, а обсяг валового доходу від реалізації продукції перевищує 5 000 000 євро за середньорічним курсом Національного банку України щодо гривні.

3) Середніх – усі інші підприємства.

З урахуванням існування ступеня залежності від іншого підприємства виділяють такі підприємства:

- Головні.
- Дочірні підприємство з правами юридичної особи, контрольний пакет акцій або статутний фонд якого належать іншому підприємству).

Залежно від галузевої приналежності виділяють: промислові; сільськогосподарські; будівельні; транспортні; торговельні; науково-дослідні; лізингові; банківські; страхові; туристичні; підприємства зв'язку; підприємства побутового обслуговування тощо.

Відповідно до правового статусу і форми господарювання розрізняють:

- одноосібні підприємства – є власністю однієї особи, що відповідає за свої зобов'язання усім майном;
- кооперативні підприємства – добровільні об'єднання громадян з метою спільного здійснення господарської діяльності;
- орендні підприємства – суб'єкт господарювання, який здійснює підприємницьку діяльність на основі взятого ним в оренду майнового комплексу;
- господарські товариства (партнерства) – підприємства, створені юридичними особами та/або громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку.

До господарських товариств належать: акціонерні товариства; товариства з обмеженою відповідальністю; товариства з додатковою відповідальністю; повні товариства; командитні товариства.

Господарське товариство – це підприємства, установи, організації, створені на засадах угоди юридичними особами і громадянами шляхом об'єднання їхнього майна та підприємницької діяльності з метою отримання прибутку.

Акціонерне товариство – підприємство створене на засадах угоди юридичними та фізичними особами шляхом об'єднання їхнього майна з метою здійснення господарської діяльності, статутний фонд якого поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, і члени товариства несуть відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Акціонерне товариство не відповідає за зобов'язаннями акціонерів. До товариства та не можуть застосовуватися будь-які санкції, що обмежують їх права, у разі вчинення акціонерами протиправних дій. Акціонери не відповідають за зобов'язаннями товариства і несуть ризик збитків, пов'язаних з діяльністю товариства, тільки в межах належних їм акцій. Акціонерами товариства визнаються фізичні і юридичні особи, а також держава в особі органу, уповноваженого управляти державним майном, або територіальна громада в особі органу, уповноваженого управляти комунальним майном, які є власниками акцій товариства.

Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства. Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів. Публічне акціонерне товариство може здійснювати публічне та приватне розміщення акцій.

Приватне акціонерне товариство може здійснювати тільки приватне розміщення акцій. У разі прийняття загальними зборами приватного акціонерного товариства рішення про здійснення публічного розміщення акцій до статуту товариства вносяться відповідні зміни, у тому числі про зміну типу товариства - з приватного на публічне.

Товариством з обмеженою відповідальністю (далі – ТОВ) є господарське товариство, що має статутний капітал, поділений на частки, розмір яких визначається установчими документами, і несе відповідальність за своїми зобов'язаннями тільки своїм майном [2].

Статутний капітал розподіляється між учасниками на частки, розмір яких залежить від внесків (вкладів) співвласників бізнесу. Учасники товариства несуть ризик збитків, пов'язаних із діяльністю товариства, у межах своїх вкладів. Тобто, якщо особа внесла свою частку 15 тис. грн., то в разі невдачі вона може втратити лише 15 тис. грн. Тобто учасник товариства ризикує лише власним майном, на відміну від фізичної особи-підприємця.

Вкладом учасника товариства можуть бути гроші, цінні папери, інше майно, якщо інше не встановлено законом. При цьому кількість учасників товариства з обмеженою відповідальністю не обмежується.

Документом, що декларує основні положення діяльності товариства є його установчий документ – статут. У статуті товариства зазначаються відомості про: повне та скорочене (за наявності) найменування товариства; органи управління товариством, їх компетенцію, порядок прийняття ними рішень; порядок вступу до товариства та виходу з нього [20]. Крім цього, статут товариства може містити й інші відомості, що не суперечать закону.

Найменування товариства має містити інформацію про його організаційно-правову форму, тобто «товариство з обмеженою відповідальністю» та власну назву.

Виконавчим органом товариства з обмеженою відповідальністю є дирекція (колегіальний орган) на чолі з генеральним директором чи директором (одноосібний орган). До компетенції виконавчого органу товариства належить вирішення всіх питань, пов'язаних з управлінням поточною діяльністю товариства, крім питань, що належать до виключної компетенції загальних зборів учасників.

Об'єднання підприємств – господарська організація, утворена в складі двох або більше підприємств з метою координації їх виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних економічних та соціальних завдань.

Об'єднання підприємств можуть утворюватися:

- на добровільних засадах;
- за рішенням органів, які відповідно до ГКУ та інших законів мають право утворювати об'єднання підприємств.

До об'єднання можуть входити підприємства, утворені за законодавством інших держав. Об'єднання підприємств утворюються на невизначений строк або тимчасово. Вони є юридичною особою.

Залежно від порядку заснування об'єднання під-в утворюються як:

- 1) господарські об'єднання;
- 2) державні чи комунальні господарські об'єднання.

Господарське об'єднання – об'єднання підприємств для спільного здійснення господарської діяльності, яке утворюється на добровільних засадах за ініціативою під-в, незалежно від їх виду.

Державне (комунальне) об'єднання – об'єднання підприємств, утворене державними (комунальними) під-ми за рішенням Кабінету Міністрів або у визначених законом випадках, рішенням міністерств (інших органів, до сфери яких входять підприємства, що утворюють об'єднання) або рішенням компетентних органів місцевого самоврядування [2].

Залежно від організаційно-правової форми господарські об'єднання утворюються як: асоціації; корпорації; консорціуми; концерни; інші об'єднання підприємств, передбачені законом.

Асоціація – найпростіша форма договірного об'єднання під-в та інших підприємницьких структур з метою постійної координації підприємницької діяльності. Вона не має права втручатися у виробничу та комерційну діяльність будь-якого з її учасників.

Корпорація – договірне об'єднання, створене на основі інтеграції виробничих, наукових і комерційних інтересів об'єднаних підприємств з делегуванням ними повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Консорціум – тимчасове статутне об'єднання, створене на основі інтеграції виробничих, наукових і комерційних інтересів об'єднаних підприємств з делегуванням ними окремих повноважень централізованого регулювання діяльності кожного з учасників органам управління корпорації.

Концерн – є статутне об'єднання підприємств, а також інших організацій, на основі їх фінансової залежності від одного або групи учасників об'єднання, з централізацією функцій науково-технічного і виробничого розвитку, інвестиційної, фінансової, зовнішньоекономічної та іншої діяльності.

Державні і комунальні господарські об'єднання утворюються переважно у формі корпорації чи концерну, незалежно від його найменування (комбінат, трест тощо).

Трест – монополістичне об'єднання під-в, які до процесу інтегрування належали різним підприємцям, в єдиний виробничо-господарський комплекс. При цьому об'єднані підприємства повністю втрачають свою юридичну і господарську самостійність, оскільки інтегруються усі напрямки і види їх діяльності.

Розглянемо кількість юридичних осіб за різними організаційними формами в 2017-2018 рр. (таблиця 1.2).

Таблиця 1.2

Кількість юридичних осіб за організаційними формами, 2017-2018 р. самоврядування [26]

Юридичні особи за організаційними формами	2017	2018
Усього юридичних осіб	1 230 155	1 293 666
фермерське господарство	44 986	45 583
приватне підприємство	200 412	200 053
державне підприємство	3 896	3 840
казенне підприємство	32	32
комунальне підприємство	11 638	12 805
дочірнє підприємство	12 081	11 849
іноземне підприємство	654	640
Під-во об'єдн громадян (релігійної організ	3 284	3 272
підприємство споживчої кооперації	1 222	1 199
акціонерні товариства з них	14 763	14 355
публічне акціонерне товариство	2 274	1 787
приватне акціонерне товариство	5 017	5 276
товариство з обмеженою відповідальністю	572 316	627 884
товариство з додатковою відповідальністю	1 444	1 492
повне товариство	1 349	1 325
командитне товариство	379	372
кооперативи	26 926	27 487
органи влади, організації (установи, заклади	99 225	96 805
з них		
державна організація (установа, заклад)	10 752	10 210
комунальна організація (установа, заклад)	61 801	60 763
приватна організація (установа, заклад)	1 057	1 100
організація об'єднання громадян (релігійної організації, профспілки	1 538	1 522
асоціація	2 375	2 419
корпорація	558	555
консорціум	72	73
концерн	192	188
спілка споживчих товариств	318	318
інші об'єднання юридичних осіб	752	752
товарна біржа	622	623
кредитна спілка	1 080	1 069
споживче товариство	4 415	4 426
недержавний пенсійний фонд	72	73
політична партія	15 792	15 514
громадська організація	80 112	84 199
спілка об'єднань громадян	1 222	1 440
релігійна організація	24 994	26 027
профспілка, об'єднання профспілок	27 583	27 979
творча спілка (ін професійна організація)	310	314
благодійна організація	17 686	18 385
об'єднання співвласників багатоквартирного	27 838	29 718

будинку		
Відокремлені підрозділи	49 656	53 307
Філія	45 090	48 496
представництво	4 566	4 811

Як видно з таблиці 1.1. в 2017-2018 рр. найбільшою є кількість товариств з обмеженою відповідальністю, на другому місці знаходяться приватні підприємства, а на третьому – громадські організації. При цьому кількість товариств з обмеженою відповідальністю в 2018 р. зросла на 48,54%, а громадських організацій – на 65%, при цьому кількість приватних підприємств навпаки скоротилася на 15,46%.

Розглянемо динаміку кількості асоціацій, концернів, консорціумів, корпорацій та інших об'єднань в табл.1.3.

Таблиця 1.3

Динаміка кількості господарських об'єднань в Україні за період 2015-2018 рр.

Господарські об'єднання	2015	2016	2017	2018
Асоціація	2 221	2 325	2 375	2 419
Концерн	196	195	192	188
Консорціум	74	74	72	73
Корпорація	557	558	558	555
Інші об'єднання	752	752	752	752

Аналіз таблиці 1.3. дає можливість зробити висновки, що кількість господарських об'єднань в Україні динамічно змінюється щодо асоціацій (в напрямку збільшення), зокрема, за період 2015-2018 рр. їх кількість збільшилася на 8,9 %.

Картель – договірне об'єднання під-в переважно однієї галузі для здійснення спільної комерційної діяльності – регулювання збуту виготовленої продукції.

Синдикат – організаційна форма існування різновиду картельної угоди, що передбачає реалізацію продукції учасників через створення спільного збутового органу або збутової мережі одного з учасників об'єднання.

Промислово-фінансова група – об'єднання, яке створюється за рішенням Кабінету Міністрів на певний строк з метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки Укр. включаючи програми згідно з міжнародними договорами Укр., та з метою виробництва кінцевої продукції.

Асоційовані підприємства (господарські організації) – це група суб'єктів господарювання юридичних осіб, пов'язаних між собою відносинами економічної та/або організаційної залежності у формі участі в статутному фонді та/або управлінні.

Холдингова компанія – суб'єкт господарювання, що володіє контрольним пакетом акцій дочірнього підприємства. Між холдинговою компанією та її дочірніми підприємствами встановлюються відносини контролю-підпорядкування [3].

На сучасному етапі розвитку світової економіки транснаціональні корпорації (ТНК) стали однією з головних рушійних сил процесів глобалізації. Транснаціональна корпорація – сучасна форма міжнародної корпорації, яка володіє зарубіжними активами і має функції:

- 1) здійснює спільну політику контролю закордонних комплексів виробництва та розподілу продукції з єдиного центру материнської компанії з країни базування;
- 2) здійснює діяльність на принципах корпоративної власності;
- 3) здійснює суттєвий вплив на економіку інших країн;
- 4) використання у своїх цілях фінансових ресурсів усього світу;

Транснаціональні корпорації функціонують у різних сферах діяльності. В 2018 році ТНК в Україні діяли в наступних галузях: торгівля (28,20%), харчова промисловість та переробка сільськогосподарських продуктів (15,30%), фінансова сфера (14,70%), машинобудування (10,30%), транспорт (9,80%), металургія (5,60%), операції з нерухомістю (4,70%), хімічна та

нафтохімічна промисловість (4,00%). Вплив ТНК на світову економіку може бути здійснений в двох напрямках: як продукт міжнародних економічних відносин і як потужний механізм впливу на економічні відносини, формуючи нові та видозмінюючи вже існуючі.

Отже, діяльність вітчизняних підприємств незалежно від їх форми власності є дуже важливою для економіки будь-якої країни. Змінюючи форму власності чи правовий статус, обрану сферу господарювання чи галузь кожне підприємство прагне бути ефективним та конкурентоспроможним на ринку.

1.6. Напрями та види діяльності підприємства, права в питаннях планування та розвитку, залучення та використання ресурсів, розпорядження прибутком

У практиці господарювання кожне підприємство (фірма), що являє собою складну виробничо-економічну систему, здійснює багато конкретних видів діяльності, котрі за ознакою спорідненості можна об'єднати в окремі головні напрями:

- 1) вивчення ринку товарів;
- 2) інноваційна діяльність;
- 3) виробнича діяльність;
- 4) комерційна діяльність;
- 5) післяпродажний сервіс;
- 6) економічна діяльність;
- 7) інвестиційна діяльність;
- 8) соціальна діяльність [4].

Відповідно до логіки і послідовності стадій відтворювального процесу визначальним напрямом діяльності кожного підприємства в умовах ринкових відносин є вивчення ринку товарів, або ситуаційний аналіз. Такий аналіз повинен передбачати комплексне дослідження ринку, рівня конкурентоспроможності і цін на продукцію, інших вимог покупців товару, методів формування попиту і каналів товарообігу, зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства.

Результати вивчення ринку товарів виступають вихідною базою для обґрунтування конкретних шляхів удосконалення і розвитку інноваційної діяльності підприємства (фірми) на перспективний період. Інноваційна діяльність охоплює науково-технічні розробки, технологічну і конструкторську підготовку виробництва, впровадження технічних, організаційних та інших нововведень, формування інвестиційної політики на найближчі роки, визначення обсягу необхідних інвестицій тощо. Наступним найбільш складним напрямком за обсягом і вирішенням організаційно-технічних завдань є виробнича діяльність підприємства (фірми), її організація і оперативне регулювання у просторі, і часі. Серед всієї сукупності постійно здійснюваних заходів, що складають виробничу діяльність, найважливішими треба вважати: обґрунтування обсягу виготовлення продукції певної номенклатури і асортименту відповідно до потреб ринку/ формування маркетингових програм для окремих ринків і кожного виду продукції, їх оптимізація відносно виробничих можливостей підприємства; збалансування виробничої потужності і програми випуску продукції на поточний і кожний наступний рік прогнозного періоду; забезпечення виробництва необхідними матеріально технічними ресурсами; розробка і дотримання узгоджених у часі оперативно-календарних графіків випуску продукції [1].

Ефективність інноваційно-виробничих процесів, постійно здійснюваних на кожному підприємстві (фірмі), визначається рівнем його (її) комерційної діяльності, значущість якої в умовах ринку істотно зростає. Це очевидно, оскільки від масштабів і якості саме цього напрямку діяльності підприємства найбільшою мірою залежить фінансова результативність виробництва, яку найповніше характеризує величина одержуваного прибутку. Необхідною умовою досягнення бажаного успіху комерційної діяльності є дійова реклама і безпосередня організація збуту своєї продукції, розвиток системи товарних бірж, певне стимулювання покупців.

Ще одним важливим напрямом діяльності підприємства (фірми), який завершує послідовний цикл відтворювального процесу, слід вважати післяпродажний сервіс багатьох видів товарів-машин і устаткування, автомобілів, комп'ютерної, розмножувальної, медичної, складної побутової техніки; інших виробів виробничо-технічного і споживчого призначення. Післяпродажний сервіс охоплює пуско-налагоджувальні роботи у сфері експлуатації (використання) куплених на ринку товарів, їх гарантійне технічне обслуговування протягом певного терміну, забезпечення необхідними запасними частинами і проведення ремонтів впродовж нормативного строку служби тощо. Він є найважливішим джерелом інформації для продуцентів щодо надійності та довговічності виготовлених технічних засобів, а також експлуатаційних витрат, яка в подальшому використовується ними для удосконалення своєї продукції, оптимізації строків оновлення її номенклатури і асортименту.

До інтегрованого напрямку, що охоплює багато конкретних видів, відноситься економічна діяльність підприємства (фірми). Зокрема вона включає: стратегічне і поточне планування, облік і звітність, ціноутворення, систему оплати праці, ресурсне забезпечення виробництва, зовнішньоекономічну і фінансову діяльність тощо. Цей напрям пронизує усі інші напрями діяльності, є визначальним для оцінки і регулювання всіх елементів в системі господарювання на підприємстві. Непересічне значення має соціальна діяльність, оскільки вона впливає істотно на ефективність усіх інших її загальних напрямів і конкретних видів [4].

Лекція 2. Управління підприємствами

2.1. Виробнича структура підприємства: її види, типи і характеристика.

2.2. Сутність, функції, інструменти та риси сучасного управління.

2.3. Методи управління діяльністю підприємств.

2.4. Організаційні структури управління підприємствами.

2.5. Напрями вдосконалення управління підприємствами.

Рекомендована література: [27, 28, 29].

2.1. Виробнича структура підприємства: її види, типи і характеристика

Структура підприємства - це склад підрозділів підприємства і характер зв'язків між ними. Структура підприємства визначається залежно від розміру виробництва, галузі, технології, рівня спеціалізації виробництва. Зміни в структурі підприємства можуть відбуватися завдяки змінам з боку зовнішнього середовища, соціально-економічних процесів. Розрізняють виробничу і загальну структуру підприємства.

Виробнича структура – це форма організації виробничого процесу в просторі, яка містить склад та розміри виробничих підрозділів підприємства, форми їх взаємозв'язків між собою, співвідношення підрозділів за потужністю та чисельністю працівників та розташування підрозділів на території підприємства.

Виробниче підприємство може складатися з виробничих структурних підрозділів (виробництв, відділень, бюро, лабораторій тощо) а також функціональних структурних підрозділів апарату управління (управлінь, відділів, бюро, служб тощо) [27].

Визначення виробничої структури підприємства передбачає обґрунтування складу і спеціалізації назв підрозділів і встановлення раціональних взаємозв'язків між ними. Виробнича структура характеризує розподіл праці між підрозділами підприємства і їх кооперацію.

До виробничої структури підприємства пред'являються певні вимоги:

- 1) пропорційність потужностей всіх суміжних підрозділів;
- 2) здатність структури адаптуватися до освоєння нових видів продукції, зміни в техніці, технології та організації виробництва (адаптивність структури);
- 3) наближення розмірів окремих ланок до рівня оптимальних;

- 4) високий ступінь тісноти зв'язку між підрозділами;
- 5) створення резервів ресурсів, що забезпечують необхідну маневреність виробництва (потужності та ін.).

Виробнича структура динамічна. На виробничу структуру впливає багато факторів:

- 1) конструктивні особливості продукції, технологія її виготовлення;
- 2) тип виробництва, обсяг випуску продукції, її трудомісткість;
- 3) особливості використовуваного обладнання, сировини, матеріалів, будівель, споруд;
- 4) рівень спеціалізації та кооперування виробництва. Спеціалізація призводить до виділення однорідного виробництва і створення нової виробничої одиниці (дільниці, цеху, підприємства). Спеціалізація і кооперування виробництва спрощують виробничу структуру підприємств.

Залежно від форм адміністративно-господарського відокремлення підрозділів підприємства виробнича структура може бути різних видів. Найбільш поширена **цехова** структура. Крім цехової в промисловості формуються і інші види виробничої структури: безцехова, корпусна (блочна), комбінатська.

Безцехова виробнича структура формується на малих і деяких середніх підприємствах, де замість цехів створюються майстерні або виробничі ділянки, як правило предметно-замкнуті. Безцехова структура дозволяє спростити апарат управління підприємством (виробничою одиницею), наблизити керівництво до робочого місця, підвищити роль майстра.

При **корпусних** (блокових) структур групи цехів, як основних, так і допоміжних, об'єднані в блоки. Кожен блок цехів розміщений в окремій будівлі. При корпусній структурі зменшується потреба в території і знижуються витрати по її благоустрою, скорочуються транспортні маршрути і довжина всіх комунікацій. **Комбінатська** структура застосовується в тих галузях промисловості, де здійснюється багаторазова, або комплексна, переробка мінеральної або органічної сировини у великих масштабах, тобто там, де переважаючим типом виробничого підприємства є комбінат (хімічна і нафтохімічна промисловість, металургія, лесопереробка, легка і харчова промисловість). При цьому виробничі підрозділи організуються на основі жорстких технологічних зв'язків, що представляють собою безперервні технологічні потоки. Всі структурні підрозділи розташовані на одному майданчику і являють собою єдиний виробничо-технологічний та територіальний комплекс спеціалізованих виробництв, суворо пропорційних між собою по потужності (пропускної спроможності).

Розрізняють три типи виробничої структури: технологічний, предметний і змішаний.

Технологічний тип виробничої структури характеризується тим, що в окремих виробничих підрозділах (цех, дільниця) сконцентровано обладнання, призначене для виконання однорідних операцій. На одній ділянці може виготовлятися продукція з будь-яким технологічним маршрутом без зміни розташування обладнання. Основними **перевагами** технологічної структури є можливість застосовувати прогресивні технологічні процеси; можливість найбільш повно використовувати обладнання та матеріали; спрощення технічного керівництва, особливо при освоєнні нових і розширенні номенклатури виробів. Основний **недолік** технологічного типу - ускладнення міжцехових кооперованих зв'язків, внаслідок чого зростає потреба в міжопераційному контролі, збільшується тривалість виробничого циклу, зростають транспортні витрати.

Предметний тип виробничої структури характеризується спеціалізацією цехів на виготовленні обмеженої номенклатури виробів, а виробничих дільниць - на виконанні певних груп операцій. Предметний тип виробничої структури в порівнянні з технологічним має наступні **переваги**: скорочує і спрощує міжцехові кооперовані зв'язки; підвищує відповідальність підрозділів за якість і терміни випуску закріпленої за ними номенклатури; скорочує тривалість виробничого циклу; спрощує планування. **Недоліком** предметного типу є те, що в предметно спеціалізованих виробничих підрозділах гальмуються прогресивні процеси розвитку техніки і технології через неможливість випускати занадто велику номенклатуру виробів [28].

2.2. Сутність, функції, інструменти та риси сучасного управління

Виробнича структура впливає на якість продукції, величину витрат виробництва, ефективність використання трудових, матеріальних і фінансових ресурсів на підприємстві незалежно від форми власності.

Дуже часто економічна ефективність виробничої структури проявляється в техніко-економічних показниках діяльності підприємства:

- собівартості продукції;
- фондівіддачі;
- продуктивності праці;
- зменшенні тривалості виробничого циклу і зв'язування оборотних коштів.

Структурні виробничі утворення створюються виходячи з економічності організації виробничого процесу, що забезпечується зручністю і швидкістю передачі предметів праці від одного робочого місця до іншого), можливістю ефективного використання ресурсів виробничої системи. Виробнича структура – це форма організації виробничого процесу в просторі.

У загальну структуру підприємства входять виробничі і невиробничі підрозділи. До невиробничих підрозділів відносяться функціональні відділи (маркетингу, планово-економічний, фінансовий, кадрів, охорони праці та техніки безпеки, контролю якості продукції, бухгалтерія), канцелярія, обчислювальний центр, підрозділи сервісного обслуговування, господарські підрозділи, соціально-побутові служби (дитячі садки, медичні пункти, поліклініки, санаторії, їдальні, навчальні заклади, житлово-комунальне господарство та ін.) [28].

2.3. Методи управління діяльністю підприємств

Управління – складний і динамічний процес, який здійснюється людьми в процесі реалізації поставленої мети. Після формування цілей управління слід знайти найбільш ефективні напрями та методи їх реалізації. Для досягнення поставлених цілей необхідно розуміти яким чином раціонально це зробити. Саме тому, виникає необхідність формування методів управління.

Методи управління мають сприяти забезпеченню високої ефективності діяльності колективів, їх ефективній роботі, сприяти максимізації творчості та активізації діяльності кожного члена колективу.

Таким чином методи управління відрізняються від всіх технічних та технологічних методів в процесі виконання виробничо-господарських завдань.

Головною роллю методів управління є створення умов для ефективної організації процесу управління, використання сучасної технології організації праці і виробництва, забезпечити ефективному їх використанню для досягнення поставленої мети. Поняття «методи управління» стосується змісту управління і відноситься до основних категорій теорії управління.

Функції управління реалізуються за допомогою системи методів управління. Організована система починає діяти лише через вплив на неї керуючого органу чи особи. Також для безперервної роботи організованої системи необхідно використовувати певні інструменти погодженого впливу, які забезпечують досягнення поставлених цілей.

Відповідно до мотивів діяльності виділяють наступні методи управління: економічні; соціально-психологічні; організаційні методи управління діяльністю підприємств.

Всі 3 методи управління діяльністю підприємств взаємопов'язані та використовуються в комплексі. Однак найважливішими є економічні, а організаційні створюють передумови для використання економічних методів. Соціально-психологічні методи доповнюють 2 інших методи, але в комплексі здійснюють управління діяльністю підприємства [27].

Економічні методи управління – методи, які реалізують матеріальні інтереси участі людини у виробничих процесах. Реалізація економічних методів управління може бути здійснена в 2 напрямках:

1) управління орієнтоване на використання створеного на загальнодержавному рівні економічного сегмента зовнішнього середовища (формування системи оподаткування підприємств, визначення ефективної амортизаційної політики, встановлення державою мінімального рівня заробітної плати та пенсій);

2) управління орієнтоване на використання різноманітних економічних важелів (фінансування, кредитування, ціноутворення, штрафні санкції).

Соціально-психологічні методи управління передбачають реалізацію мотиви соціальної поведінки людини і здійснюються за допомогою різноманітних засобів соціального орієнтування та регулювання, групової поведінки, розв'язання конфліктів.

Організаційні методи управління здійснюються за допомогою заінтересованості людей у спільній організації праці, тобто комплекс методів впливу на працівників, організація відносин та адміністративній владі керівництва. Організаційні методи поділяють на регламентні та розпорядчі [27].

2.4. Організаційні структури управління підприємствами

Організаційна структура управління підприємством сприяє досягненню цілей підприємства. Організаційна структура дотримується певної стратегії і між нею та стратегією існує тісний взаємозв'язок. Тому, за необхідності, менеджери здійснюють суттєві зміни у своїй організаційній стратегії або модифікації для пристосування до змін. Система управління підприємством формується менеджерами підприємства відповідно до організаційної структури підприємства.

Під впливом часу може змінюватися не лише організаційна структура але й система управління. Кожна організаційна структура може перебувати на 3 фазах: рівновага, дисгармонія та зміна.

На фазі рівноваги організаційна структура управління відповідає за змістом та формою потребам підприємства. Друга фаза передбачає дисбаланс між фактичним і необхідним станом системи під впливом активно діючих екогенних та ендогенних факторів. На третій фазі змін відбувається перехід від розбалансованого стану в стан рівноваги.

Організаційна структура управління підприємством визначає склад, підпорядкованість та взаємодію її елементів визначає необхідну кількість управлінського персоналу, встановлює права, обов'язки і відповідальність менеджерів.

В системі управління підприємства виникають наступні організаційні системи управління підприємством:

1) лінійні – виникають між підрозділами та керівниками різних рівнів управління і передбачають підпорядкованість одного керівника іншому;

2) функціональні – характеризують взаємодію керівників, які виконують певні функції а різних рівнях управління, однак між ними не має адміністративного підпорядкування;

3) міжфункціональні – виникають між підрозділами одного рівня управління [28].

2.5. Напрями вдосконалення управління підприємствами

Удосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та 2 підрозділів згідно з діючими нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов.

Отже, удосконалення організаційної структури підприємства означає насамперед необхідність встановлення оптимальної чисельності та структури управлінського апарату підприємства, а також чисельності працівників виробничих відділів та підрозділів згідно з діючими нормами, нормативами та реальними потребами підприємства з урахуванням сучасних ринкових умов тощо. Ефективність застосування принципів управління в основному залежить від рівня кваліфікації керівних кадрів, що зумовлює потребу систематичної і цілеспрямованої

підготовки та повсякденного використання всіх зазначених напрямів впливу на колектив і окремих людей.

Загальні принципи управління підприємством такі: – управління підприємством здійснюється у відповідності зі статутом на основі поєднання прав власника відносно господарського використання свого майна та принципів самоуправління трудового колективу; – призначення (обрання) керівника підприємства є правом власника (власників) майна підприємства та реалізується безпосередньо або через уповноважені ним органи; – рішення по соціально-економічним питанням, які стосуються діяльності підприємства, виробляються та приймаються органами управління з участю трудового колективу та уповноважених ним органів; – вищим керівним органом колективного підприємства є загальні збори власників майна. Виконавчі функції по управлінню підприємством здійснює управління.

Основними напрямками підвищення ефективності управління інноваційними процесами на підприємстві є:

- розширення кола конструкторів і дослідників;
- підвищення серед дослідників і конструкторів частки висококваліфікованих працівників;
- забезпечення підтримки розвитку інновацій за рахунок бюджетного фінансування НДДКР за вказаними пріоритетними напрямками, які мають стратегічне значення для держави;
- забезпечення високоякісного стажування за кордоном наукового потенціалу країни (студентів, аспірантів, докторантів, дослідників, конструкторів тощо);
- пропорційне й одночасне стимулювання розвитку фундаментальних і прикладних досліджень;
- скорочення за можливістю науково-виробничого циклу «інноваційна ідея – дослідний зразок – виробництво»;
- прискорення оновлення асортименту продукції на підприємстві;
- поліпшення умов лабораторних досліджень на підприємстві;
- інтенсифікація процесів оформлення патентів, заявок, ліцензій тощо;
- забезпечення надання державної фінансової підтримки, відповідних гарантій та проведення високоякісної експертизи результатів інноваційної діяльності.

Таким чином, підприємство повинно постійно навчатися і пристосовуватися до нових технік та технологій. Які в свою чергу будуть збільшувати ефективність та покращувати умови праці робітників, що може в свою чергу вплинути на їхню продуктивність праці. Саме тому підприємства постійно оновлює свою техніку, та йде в ногу з новітніми технологіями господарювання, що дає їм перевагу на ринку пропозиції продукції над конкурентами. Оскільки в даний період економічної кризи підприємства знаходяться в стані постійної конкурентної боротьби, тому для отримання максимального прибутку вони повинні постійно відслідковувати напрямки удосконалення системи управління підприємством [29].

Лекція 3. Загальна характеристика продукції підприємства, організація виробництва і забезпечення якості продукції

- 3.1. Загальна характеристика, систематизація та методи вимірювання продукції, що виробляє та реалізує підприємство.
- 3.2. Поняття «номенклатура та асортимент продукції, що виробляється», «товарна», «валова», «чиста», «реалізована продукція», «валовий оборот підприємства».
- 3.3. Товарна політика підприємства і механізм її здійснення.
- 3.4. Життєвий цикл товару та його значення для розробки товарної політики підприємства.
- 3.5. Формування асортименту товарів та управління ним.

Рекомендована література: [6; 7; 8; 10; 12].

3.1. Загальна характеристика, систематизація та методи вимірювання продукції, що виробляє та реалізує підприємство

У процесі виробництва людина взаємодіє з певними засобами виробництва і створює конкретні матеріальні блага. Отже, останні є продуктами праці, тобто споживною вартістю, речовиною природи, пристосованою людиною за допомогою знарядь праці до своїх потреб. Результат праці здебільшого матеріалізується у вигляді конкретного продукту (продукції, виробу). Продукція, що виготовляється, протягом певного часу перебуває на різних стадіях технологічного процесу і з огляду на це називається незавершеним виробництвом, напівфабрикатом чи готовим для споживання продуктом (виробом).

Можна вважати загальновизнаним той факт, що в промисловому виробництві результатом (продуктом) праці є продукція, на підприємствах транспорту – відповідний обсяг виконаної роботи (перевезених вантажів або пасажирів на ту чи ту відстань), а в установах зв'язку та банках – надані юридичним і фізичним особам послуги. Іноді продукт праці є водночас і виробленою продукцією, і виконаною роботою, і наданою послугою (наприклад, полагоджені годинник, телевізор, холодильник, взуття тощо).

Загальновідомо, що більшість продуктів праці є придатною для різних сфер і способів використання в народному господарстві. Збіжжя, наприклад, може бути сировиною для виробництва борошна, виготовлення пива чи горілки, може використовуватись як корм для худоби чи посівний матеріал. Продукт праці, що існує в готовій для споживання формі, може стати сировиною для виробництва іншого продукту (наприклад, виноград – для виготовлення виноградного соку, вина). Чи стане конкретна споживна вартість засобом виробництва або кінцевим предметом споживання, цілком залежить від її функції та місця в процесі праці. Предмети праці, що підлягають обробці в процесі виробництва і змінюють свою форму, перетворюються на продукти праці, котрі розподіляються на засоби виробництва та предмети споживання.

Засоби виробництва, у свою чергу, поділяються на засоби праці та предмети праці, а предмети споживання – на продовольчі і непродовольчі товари. Такий поділ продукції класифікує її за ознакою економічного призначення. Зрештою для загальної характеристики продукції (роботи, послуг) практичне значення має застосування системи вимірників її (їхнього) обсягу [6].

Вимірники обсягу продукції. В умовах товарного виробництва та ринкової економіки виготовлена продукція, виконана робота або надана послуга є товаром, котрий має не лише споживну вартість, але й вартість (мінову вартість). Для постійного і повного задоволення потреб ринку планування та облік виготовлюваних для продажу товарів здійснюється в натуральних (фізичних) і вартісних (грошових) вимірниках.

При цьому важливо зважувати на те, що ступінь задоволення потреб ринку характеризує насамперед обсяг товарів певної номенклатури і асортименту у натуральному вигляді. Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, завдання по випуску яких передбачається планом виробництва продукції.

Вимірниками обсягу продукції у натуральному вираженні є конкретні фізичні одиниці – штуки, тонни, метри тощо. У практиці планування та обліку обсягу продукції в окремих випадках використовують умовно-натуральні (наприклад, умовні банки консервів, умовні листи шиферу та штуки цегли) і подвійні натуральні показники (наприклад, виробництво сталевих труб може вимірюватися тоннами і метрами, тканин – погонними і квадратними метрами).

Обсяг продукції у вартісному вираженні на більшості підприємств різних галузей виробничої сфери визначається показниками товарної, валової, чистої продукції. Товарна продукція є практично скрізь застосовуваним вартісним показником, що дозволяє підсумовувати виготовлення різних видів продукції і завдяки цьому визначати загальний обсяг виробництва на тому чи іншому підприємстві, а також обчислювати ряд макроекономічних та узагальнюючих похідних показників розвитку народного господарства. Вона являє собою загальну вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого

характеру, що призначені для продажу або реалізації різним споживачам. Показник валової продукції, окрім елементів, які входять до складу товарної продукції, включає також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду, вартість сировини і матеріалів замовника та деякі інші елементи в залежності від галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства. Причому динаміка залишків незавершеного виробництва враховується на тих підприємствах машинобудування і металообробки, де тривалість виробничого циклу по переважній більшості видів продукції перевищує два місяці. Слід також знати, що обсяг товарної і валової продукції виробничого об'єднання, у складі якого підприємства або інші виробничі ланки знаходяться на самостійному балансі, визначається шляхом підсумовування відповідних їх показників.

З метою більш повної характеристики динаміки виробництва продукції та показників його ефективності (перш за все продуктивності праці) при складанні виробничої програми підприємства роблять також розрахунки чистої продукції. Вихідною базою для її обчислення слугує обсяг товарної продукції, з вартості якої виключають матеріальні витрати і суму амортизаційних відрахувань, тобто вартість так званої уречевленої праці і цим самим елімінують вплив останньої на величину загальної вартості вироблюваної підприємством продукції. За своїм економічним змістом показник чистої продукції відбиває наново створену на підприємстві вартість і завдяки цьому характеризує результати використання виключно власного трудового потенціалу. Саме тому показник чистої продукції доцільно застосовувати для об'єктивної оцінки рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Ступінь задоволення попиту ринку у вироблюваній тим чи іншим підприємством продукції відбивають не самі розміри її виробництва у натуральному і вартісному вираженні, а обсяги фактично реалізованих (проданих) виробів за умови їх конкурентоспроможності за якістю (технічним рівнем) і відповідними цінами. З огляду на цю важливу обставину варто визначити і контролювати також планові (очікувані) і фактичні обсяги реалізованої продукції. Плановий (очікуваний) показник реалізованої продукції визначають, виходячи з обсягу товарної продукції, передбаченого виробничою програмою підприємства на відповідний рік, з урахуванням зміни залишків нереалізованих на початок і кінець розрахункового періоду, а фактичний – після оплати вартості одержаної споживачем, (замовником) продукції і надходження відповідних грошових сум на банківський рахунок постачальника [7].

3.2. Поняття «номенклатура та асортимент продукції, що виробляється», «товарна», «валова», «чиста», «реалізована продукція», «валовий оборот підприємства»

Номенклатура продукції – це перелік найменувань виробів, завдання з випуску яких передбачено планом виробництва продукції. **Асортимент** – це сукупність різновидів продукції кожного найменування, що різняться за відповідними техніко-економічними показниками (за типорозмірами, потужністю, продуктивністю, дизайном тощо). Номенклатура і товарний асортимент включають стару продукцію, попит на яку зберігається, а також нову продукцію, дослідні зразки принципово нових виробів.

Сутність планування, формування та управління асортиментом полягає в тому, щоб товаровиробник вчасно пропонував визначену сукупність товарів, які б, відповідаючи в цілому профілю його виробничої діяльності, найбільш повно задовольняли вимогам визначених категорій покупців. Набір товарів, пропонованих підприємством-виробником на ринку, називають асортиментом.

Номенклатура, або товарний асортимент, – це вся сукупність виробів, що випускаються підприємством. Вона включає різні види товарів.

Вид товару (автомобіль, трактор, металообробний верстат) ділиться на асортиментні групи (типи) відповідно з функціональними особливостями, якістю, ціною. Кожна група складається з асортиментних позицій (різновидів або марок), які утворюють нижчу ступінь класифікації. Наприклад, підприємство виробляє холодильники та пральні машини. Холодильники представлені одно-, двох-і трьох камерними моделями та морозильними

камерами. Останні мають декілька марок, відрізняються за обсягом і деякими технічними даними.

Товарний асортимент характеризується широтою (кількістю асортиментних груп), глибиною (кількістю позицій у кожній асортиментній групі) і зіставлення (співвідношенням між пропонованими асортиментними групами з погляду спільності споживачів, кінцевого використання, каналів розподілу і цін).

Вимірниками обсягу продукції в натуральному виразі є конкретні фізичні одиниці – штуки, тонни, метри тощо. У практиці планування та обліку обсягу продукції іноді використовують умовно-натуральні (наприклад, умовні банки консервів, умовні листи шиферу, штуки цегли) і подвійні натуральні показники (наприклад, виробництво сталевих труб може вимірюватися тоннами та метрами, тканин – погонними і квадратними метрами).

Обсяг продукції у вартісному виразі на більшості підприємств різних галузей виробничої сфери визначається **показниками товарної, валової, чистої продукції**. **Товарна продукція** є практично скрізь застосовуваним вартісним показником, що дає змогу підсумовувати виготовлення різних видів продукції і завдяки цьому визначати загальний обсяг виробництва на тому чи тому підприємстві, а також обчислювати низку макроекономічних та узагальнюючих похідних показників розвитку народного господарства. Це, власне, загальна вартість усіх видів готової продукції, напівфабрикатів, робіт і послуг виробничого характеру, призначених на продаж або для реалізації різними споживачами.

Показник валової продукції, окрім елементів, які входять до складу товарної продукції, включає також зміну залишків незавершеного виробництва протягом розрахункового періоду, вартість сировини й матеріалів замовника та і деякі інші елементи залежно від галузевих особливостей виробничої діяльності підприємства. Причому динаміка залишків незавершеного виробництва враховується лише на тих підприємствах машинобудування та металообробки, де тривалість виробничого циклу для переважної більшості видів продукції перевищує два місяці. Слід також знати, що обсяг товарної і валової продукції виробничого об'єднання, у складі якого підприємства або інші виробничі ланки перебувають на самостійному балансі, визначається підсумовуванням відповідних показників цих підприємств (ланок) [8].

Валову продукцію можна також обчислити за такою формулою:

$$ВП = ВО - ВЗО$$

де ВО – валовий оборот підприємства;

ВЗО – внутрішньозаводський оборот підприємства.

Валовий оборот підприємства – це обсяг валової продукції незалежно від того, де вона буде використана: чи в межах підприємства, чи поза ним.

Внутрішньозаводський оборот – це та кількість продукції підприємства, яка використовується всередині його для подальшої переробки.

Вимірюється валова продукція в діючих оптових цінах, за собівартістю та в нормо-годинах. За показником валової продукції визначається потреба в матеріальних, трудових і фінансових ресурсах, необхідних для виконання виробничої програми. Валові показники мають істотний недолік, що спотворює об'єктивну оцінку роботи підприємства: у них враховуються витрати минулої праці (матеріальні витрати й амортизація), що призводить до повторного розрахунку.

З метою більш повної характеристики динаміки виробництва продукції та показників його ефективності (передовсім продуктивності праці) за складання виробничої програми підприємства роблять також **розрахунки чистої продукції**. За вихідну базу для її обчислення беруть обсяг товарної продукції, з вартості якої виключають матеріальні витрати й суму амортизаційних відрахувань, тобто вартість так званої уречевленої праці, елімінуючи вплив останньої на величину загальної вартості продукції, що її виробляє підприємство.

За економічним змістом показник чистої продукції відбиває наново створену на підприємстві вартість і завдяки цьому характеризує результати використання саме власного трудового потенціалу. Відтак показник чистої продукції доцільно застосовувати для об'єктивної оцінки рівня ефективності виробничо-господарської діяльності підприємства.

Проте міру задоволення ринкового попиту на ту чи ту продукцію відбиває не обсяг її виробництва в натуральному й вартісному виразі, а обсяг фактично реалізованих (проданих) виробів. З огляду на цю важливу обставину варто визначити й контролювати також планові (очікувані) та фактичні обсяги реалізованої продукції. Плановий (очікуваний) показник **реалізованої продукції** визначають виходячи з передбаченого виробничою програмою підприємства на відповідний рік обсягу товарної продукції, з урахуванням зміни залишків, нереалізованих на початок і кінець розрахункового періоду, а фактичний – після оплати споживачем (замовником) вартості продукції та надходження відповідних грошових сум на банківський рахунок постачальника.

Реалізована продукція – це промислова продукція, яка надійшла у народногосподарський оборот, тобто така, що поставлена замовникам і оплачена ними. Реалізовану продукцію визначають на підставі показника товарної продукції і показників залишків нереалізованої продукції на початок і кінець розрахункового періоду (року). Вона визначає обсяг продукції, яка продана підприємством за певний період і за яку сплачено покупцем, у грошовому еквіваленті [10].

3.3. Товарна політика підприємства і механізм її здійснення

Товарна політика – це складова частина плану розвитку підприємства (бізнес-плану). Цей розділ плану розвитку буде згодом визначати всі інші. Вірніше сказати, що всі інші розділи плану розвитку підприємства будуть обґрунтовувати реалізацію товарної політики з позицій необхідної кількості різних видів ресурсів (технічних, технологічних, виробничих, матеріальних, трудових, фінансових і ін.).

Розробка товарної політики передбачає виконання наступного переліку робіт:

- комплексний аналіз можливостей діючих ринків з позиції забезпечення успішної реалізації попередньої номенклатури продукції, тобто оцінка ринків збуту;
- оцінка рівня конкурентоздатності власного товару й аналогічного товару, виробленого конкурентами;
- вибір найбільш сприятливих ринків і встановлення для кожного з них відповідної номенклатури продукції, обсягу реалізації, ціни;
- аналіз зміни виторгу, визначення її оптимальних обсягів і відповідних їм цін, а також розробка плану перспективної номенклатури продукції з урахуванням її конкурентоздатності.

По кожній товарній одиниці, включеній в асортиментний портфель в рамках проведеної товарної політики, приймається рішення про марочне найменування: використовувати єдину марочну назву для всіх товарів, чи назва фірми в сполученні з індивідуальними марками товарів, чи застосувати багатомарочний підхід (дві і більш марки для однієї товарної категорії).

Елементом товарної політики в рамках товарної одиниці є також ухвалення рішення про упакування товару, що сприймається як складова частина якості товару, що формує його образ, а також і образ підприємства; про маркірування товару; ухвалення рішення про сервісне обслуговування покупця.

Під сервісним обслуговуванням розуміється надання безкоштовних послуг, зв'язаних із самим реалізованим товаром. Прикладами сервісного обслуговування можуть служити навантаження товару, доставка в межах визначеної відстані, оформлення кредиту, гарантії, консультації, інструктаж і ін. Характерною рисою сервісних послуг є те, що ціна товару не зміниться в залежності від того, скористається ними чи покупець відхилить їх.

Вибір підприємством каналу поширення товару також є елементом товарної політики. Традиційний ланцюжок поширення товару: виробник – оптовик – роздрібний торговець – споживач. Але можуть бути й інші можливості поширення товару. Основою для вибору того чи іншого каналу є властивості самого товару, а також додаткові вимоги, пов'язані з порядком продажу, збереження й обслуговування даного товару.

Таким чином, товарна політика – багатомірна, складна сфера діяльності, що вимагає прийняття рішень про конкретні особливості товарної номенклатури, товарного асортименту, використання марочних назв, упакування, сервісних послуг, каналах розподілу товару [8].

3.4. Життєвий цикл товару та його значення для розробки товарної політики підприємства

Життєвий цикл товару – час, упродовж якого товар життєздатний на ринку і забезпечує досягнення цілей продавця. Від життєвого циклу товару залежить рівень прибутку на кожній із його стадій:

1. Розробка – упродовж цього періоду підприємство розробляє і втілює в життя нову ідею. У цьому разі обсяг продажу дорівнює нулю, а обсяги інвестицій зростають разом із наближенням до завершальної стадії етапу.

Виведення на ринок починається з першої появи товару на ринку. Завоювання ринку потребує часу, тому обсяг продажу зростає повільно. Прибутки на цьому етапі від'ємні або невисокі через незначний обсяг продажу чи високі витрати на реалізацію маркетингових заходів. Витрати на просування товару порівняно високі, оскільки необхідно проінформувати покупців про новий товар і надати їм можливість випробувати його.

2. Зростання. Якщо новий товар користується попитом, він переходить на етап зростання. На цьому етапі зростає обсяг продажу товару і, відповідно, розмір прибутку. Головним завданням реклами стає не ознайомлення споживачів із товаром, а переконання та підтримка прихильності до товару. У певний момент підприємство може знизити ціну, щоб залучити нових покупців. На етапі зростання виникає потреба у пошуку компромісу між великою часткою ринку та високим поточним прибутком. Витрачаючи великі кошти на вдосконалення товару, просування та розподіл, підприємство може завоювати панівне становище на ринку. У цьому разі, однак, воно відмовляється від максимального поточного прибутку, сподіваючись повернути його на наступному етапі.

3. Зрілість – зростання обсягу продажу сповільнюється, оскільки більшість потенційних покупців уже придбала товар. Рівень прибутку залишається незмінним чи знижується внаслідок збільшення витрат на заходи маркетингу, спрямовані на захист товару від конкурентів. Етап зрілості триває довше, ніж попередні етапи. Сповільнення темпів зростання обсягів продажу відбувається внаслідок появи багатьох виробників і великої кількості товару.

4. Спад – зниження обсягів продажу та скорочення прибутків. Такий стан може пояснюватися багатьма причинами: технічний прогрес, зміна смаків споживачів, посилення конкуренції тощо. Підприємства можуть припинити свою діяльність на ринку після того, як обсяги продажу та прибутку почнуть зменшуватися. Ті підприємства, що залишаються, можуть скоротити бюджет просування, знизити ціни або відмовитися від менших сегментів ринку та другорядних каналів збуту. Підтримка слабого товару може виявитися надто дорогою [12].

3.5. Формування асортименту товарів та управління ним

Формування асортименту – це процес добору груп, видів і різновидів товарів. Асортимент формується в усіх ланках товароруку – від виробництва до роздрібного продажу. У кожній з цих ланок асортимент товарів різний. Орієнтиром будь-якого підприємства при формуванні асортименту є торговий асортимент магазинів, який має задовольнити потреби кінцевих споживачів.

Формування асортименту – проблема конкретних товарів, їх окремих серій, визначення співвідношень між «старими» і «новими» товарами, товарами одиничного і серійного виробництва, «наукомісткими» і «звичайними» товарами, яка виражена товарами і або ліцензіями і «ноу-хау». При формуванні асортименту виникають проблеми цін, якості, гарантій, сервісу, чи збирається виробник відігравати роль лідера в створенні принципово нових видів продуктів або змушений іти за іншими виробниками.

Торговий асортимент формують, виходячи з концепції життєвого циклу товару. Підприємство може отримувати різний прибуток залежно від етапу життєвого циклу товару. Зазвичай більшість підприємств виготовляє і реалізує декілька видів товару. Кожен з них перебуває на різних етапах життєвого циклу та дає різний рівень прибутку. А нові товари взагалі можуть виявитися збитковими.

На підприємствах торгівлі вузький виробничий асортимент перетворюється на широкий і глибокий торговий асортимент, що містить товари багатьох виробничих підприємств.

Формування асортименту товарів у роздрібних торговельних підприємствах є складним процесом, який будується з урахуванням впливу різних чинників.

До загальних чинників належать споживчий попит і виробництво товарів, до специфічних – тип і розмір магазину, його технічна оснащеність, умови постачання товарів (наявність і стабільність джерел постачання товарів), чисельність і структура населення, транспортні умови (стан доріг, наявність зупинок транспорту загального користування тощо), наявність магазинів-конкурентів.

Споживчий попит є основним чинником, що впливає на формування асортименту торговельного підприємства.

У процесі формування асортименту продовольчих товарів треба враховувати особливості попиту на продукти харчування. Наприклад, попит на продовольчі товари досить стійкий, а в окремих випадках – навіть консервативний. Споживач звикає до певних видів продуктів (хлібобулочних виробів, сирів, кондитерських виробів). Ось чому важливо досягти стабільності асортименту товарів, що його формує підприємство, забезпечити їх постійну наявність у продажу.

У процесі формування асортименту продовольчих товарів у роздрібній торговельній мережі слід враховувати також їх взаємозамінність. Якщо потрібного товару в продажу немає, покупець шукає йому заміну, купує інший товар. Особливо це стосується товарів однієї групи. Втім, існує також міжгрупової взаємозамінність (наприклад, м'ясо – риба, картопля – макаронні вироби) [10].

Управління асортиментом припускає координацію взаємозалежних видів діяльності – науково-технічної та проектної, комплексного дослідження ринку, організації збуту, сервісу, реклами, стимулювання попиту. Складність рішення даної задачі складається в складності об'єднання всіх цих елементів для досягнення кінцевої мети оптимізації асортименту з обліком поставлених стратегічних ринкових цілей підприємством. Якщо цього досягти не вдається, то може вийти, що в асортимент почнуть включатися вироби, розроблені скоріше для зручності виробничих підрозділів підприємства, ніж для споживача.

З точки зору концепції маркетингу – це прямо суперечить тому, що необхідно дійсно робити. Завдання планування і формування асортименту полягають, перш за все, в тому, щоб підготувати «споживчу» специфікацію на виріб, передати її проектному (конструкторському) відділу, а потім простежити, щоб досвідчений зразок був випробуваний, при необхідності модифікований і доведений до рівня вимог споживачів. Інакше кажучи, у формуванні асортименту вирішальне слово має належати керівникам служби маркетингу підприємства, які повинні вирішувати питання про те, коли більш доцільно вкласти кошти в модифікацію виробу, а не нести додаткові зростаючі витрати з реклами та реалізації застарілого товару або знижувати ціну на нього.

Саме керівник служби маркетингу підприємства повинен вирішувати, настав час ввести в асортимент нові продукти замість існуючих або на додаток до них.

Формування асортименту, як свідчить практика, може здійснюватися різними методами, залежно від масштабів збуту, специфіки продукції, що виробляється, цілей і завдань, що стоять перед виробником. Разом з тим їх об'єднує те, що управління асортиментом зазвичай підпорядковане керівникові служби маркетингу.

У певних випадках доцільно створення постійного органу під головуванням генерального директора (його заступника), до якого в якості постійних членів включалися б керівники провідних служб і відділів підприємства. Його головне завдання – прийняття принципових

рішень щодо асортименту, включаючи: вилучення нерентабельних видів продукції, її окремих моделей, типорозмірів; визначення необхідності досліджень і розробок для створення нових і модифікації існуючих виробів; затвердження планів і програм розробки нових або вдосконалення вже продуктів, що випускаються; виділення фінансових коштів на затверджені програми та плани.

Насущне питання для підприємства-виробника – чи необхідно розробляти стандартний товар, придатний для всіх відібраних ринків, або пристосовувати його до специфічних вимог і особливостей кожного окремого сегменту, створюючи для цього певне число модифікацій базового виробу. І в тому, і в іншому випадках є свої плюси і мінуси.

Так, хоча створення стандартного товару, єдиного для всіх ринків, дуже заманливо, але це нерідко практично нездійсненне. У той же час політика диференціації не виправдовує себе економічно там, де умови ринку дозволяють здійснювати часткову або повну стандартизацію (універсалізацію) виробу.

До вигодам такого роду стандартизації товару слід віднести: зниження витрат на виробництво, розподіл, збут і обслуговування; уніфікацію елементів комплексу маркетингу; прискорення окупності капіталовкладень та інше неповне використання (у порівнянні з диференціацією) потенційних можливостей ринку, недостатньо гнучка реакція маркетингу на мінливі ринкові умови в цьому випадку стримують нововведення.

Диференціація, або модифікація, товару дозволяє більш повно використовувати «поглинають» можливості ринків з урахуванням специфіки їх вимог в окремих регіонах країни і зарубіжних країнах, заповнювати ті товарні ніші, де немає конкуренції або вона незначна. Однак визначення такого напрямку в асортиментної стратегії – дорога справа, пов'язане з необхідністю модернізації та розширення виробничих потужностей, диверсифікації та перебудови збутової мережі і, звичайно, розширення комплексу маркетингу. У кінцевому рахунку, використання стандартизації, диференціації або їх поєднання залежить від конкретних умов діяльності виробника і визначається кінцевим результатом – рівнем економічної ефективності збуту і його обсягом, що досягаються за допомогою цих методів [7].

Лекція 4. Виробнича програма підприємства

- 4.1. Зміст, завдання та місце виробничої програми в системі господарських планів підприємства.
- 4.2. Елементи формування виробничої програми підприємства.
- 4.3. Планування виробничої програми підприємства.
- 4.4. Маркетинговий аналіз як передумова формування програми випуску продукції.
- 4.5. Ресурсне забезпечення виробничої програми підприємства.

Рекомендована література: [7; 11; 13; 14].

4.1. Зміст, завдання та місце виробничої програми в системі господарських планів підприємства

Виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємства, за умови, що підприємство одержує прибуток. Тому планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом тактичного плану, на основі якого складається виробнича програма підприємства.

Отже, **виробнича програма** – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно з договорами поставок.

Основним завданням виробничої програми є максимальне задоволення потреб споживачів у високоякісній продукції, яка випускається підприємствами при найкращому використанні їх ресурсів та отриманні максимального прибутку. З метою вирішення цього завдання в процесі розробки виробничої програми на всіх рівнях потрібно дотримуватися таких вимог [11]:

- правильного визначення потреби в продукції, що випускається, і обґрунтування обсягу її виробництва попитом споживача;
- повного ув'язування натуральних і вартісних показників обсягів виробництва і реалізації продукції;
- обґрунтування плану виробництва продукції ресурсами і, насамперед, виробничою потужністю.

Виробнича програма включає в себе:

- план виробництва продукції (за номенклатурою, асортиментом, кількістю та терміном постачань);
- план збуту продукції;
- розрахунок виробничої потужності.

В основу розробки виробничої програми має бути покладена реальна потреба в конкретній продукції. На рівні промислового підприємства конкретизація потреби в продукції забезпечується за допомогою попиту споживачів і господарських договорів за розгорнутою номенклатурою виробів.

Виробнича програма є основою для складання наступних розділів плану підприємства:

- технічного розвитку й організації виробництва;
- підвищення економічної ефективності виробництва;
- капітальних вкладень;
- капітального будівництва;
- матеріально-технічного забезпечення;
- праці та кадрах;
- собівартості, прибутку та рентабельності;
- фондів економічного стимулювання;
- соціального розвитку;
- заходів з охорони природи;
- фінансового.

Для обґрунтування і правильного формування виробничої програми підприємства у бізнес-плані необхідно надати таку інформацію:

- характеристика пропонованої продукції;
- оцінка можливих ринків збуту та конкурентів;
- стратегія маркетингу [7].

4.2. Елементи формування виробничої програми підприємства

Формування виробничої програми підприємства базується на таких *елементах*:

- на основі вивчення, аналізу та перспективи розвитку ринкового попиту підприємством укладаються зі споживачами-покупцями (торговельними підприємствами, посередниками, біржами) угоди на постачання певних видів продукції;
- державні контракти є засобом забезпечення потреб споживачів, що фінансуються за рахунок Державного бюджету, та поновлення державного резерву (при цьому держава гарантує оплату поставок продукції та забезпечує її виробництво найважливішими ресурсами);
- державні замовлення є засобом стимулювання збільшення виробництва у пріоритетних галузях, впровадження нових технологій, випуску дефіцитних видів продукції, державної підтримки важливих наукових досліджень (держава може надавати пільги підприємствам-виробникам, але не забезпечує їх фінансовими ресурсами);

- портфель замовлень на продукцію інших споживачів формується на основі контрактів між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами та відображає його постійні прямі господарські зв'язки (такі контракти періодично переглядаються та поновлюються);

- частина продукції підприємства може споживатися безпосередньо ним самим (у виробничій програмі повинні враховуватися потреби підприємства, які визначаються на основі балансів матеріальних ресурсів, що відображають потребу у них та джерела її покриття).

При розробці виробничої програми передбачається досягнення необхідних темпів зростання виробництва; освоєння нових видів продукції; раціональний розподіл продукції, що випускається, по календарних термінах. Основна увага приділяється підвищенню ефективності виробництва, досягненню беззбитковості по збитковій частині номенклатури. Передбачається відновлення фондів і впровадження нової техніки, підвищення використання виробничої потужності, зростання продуктивності праці [7].

4.3. Планування виробничої програми підприємства

При плануванні виробничої програми необхідно використовувати такі матеріали:

- перспективний план виробництва продукції і послуг;
- результати вивчення поточного попиту на продукцію;
- державний контракт і держане замовлення на продукцію підприємства (за умови їх наявності);
- прогноз потреби в продукції підприємства, який складається на підставі досліджень змін ринкових елементів у часі, тобто попиту, пропозиції, ціни, кількості конкурентів тощо;
- договори на виробництво та поставку продукції, то укладаються в результаті вільного продажу виробів на гуртових ярмарках;
- договори дані про залишки нереалізованої продукції в попередньому періоді;
- заходи щодо спеціалізації та кооперування виробництва;
- заходи щодо збільшення виробничих потужностей підприємства. Розробка завдань щодо випуску виробів у натуральному виразі є найважливішою частиною роботи при складанні виробничої програми, її важливість визначається тим, що споживачам потрібна продукція визначених видів, здатна задовольнити наявні потреби. На основі виявлення цих потреб формується програма виготовлення конкретних виробів.

Розподіл річних завдань за кварталами або місяцями необхідно здійснювати з урахуванням таких факторів:

- встановлених договорами строків поставки продукції споживачам;
- збільшення випуску продукції за рахунок приросту і поліпшення використання виробничих потужностей, а також за рахунок заходів, передбачених планом інновацій;
- терміну введення в експлуатацію нових потужностей та обладнання;
- забезпечення рівномірного завантаження всіх виробничих підрозділів;
- підвищення серійності (масовості) виробництва;
- числа робочих днів у кожному кварталі;
- можливого вибуття основних виробничих засобів, а також зупинення окремих агрегатів, ділянок та цехів для ремонту обладнання;
- зняття з виробництва застарілих видів продукції, які не відповідають своїми техніко-економічними показниками сучасному рівню науки і техніки, та таких, що не мають попиту, і заміна їх новими;
- сезонності та змінності роботи;
- сезонності збуту продукції.

Планування виробничої програми в натуральному виразі передбачає:

- визначення номенклатури та асортименту продукції, яка випускається;
- розрахунок потреби в продукції, обсягу виробництва за календарними періодами року;
- обґрунтування планових обсягів виготовлення продукції виробничою потужністю, матеріальними і трудовими ресурсами [7].

Одним з найважливіших етапів розробки виробничої програми є визначення потреби в ресурсах. Основним методом вирішення цієї потреби є метод прямого розрахунку відповідно до питомих норм її витрат. Так, потреба підприємств у предметах праці розраховується шляхом множення питомих норм витрат сировини і матеріалів на планові обсяги виробництва. Потреба у знаряддях праці (машинах, устаткуванні) визначається, виходячи із прогнозованих обсягів робіт, що виконуються з їх допомогою, і прогресивних норм продуктивності. Враховуються також потреби на капітальне будівництво, експорт, створення резервів тощо.

На підставі плану випуску продукції підприємством розробляються річні, квартальні й місячні виробничі програми цехів. Виробнича програма цеху містить завдання з номенклатури та загального обсягу продукції. У завданні з номенклатури вказується кількість найменувань окремих видів продукції в натуральному виразі.

Виробнича програма цеху обґрунтовується виробничою потужністю окремих груп устаткування, зіставленням їх сумарного корисного фонду роботи й завантаження в машино-годинах. Такі розрахунки дають змогу виявити «вузькі місця» в цеху і вжити заходів щодо усунення диспропорції у завантаженні устаткування.

На основі виробничих програм основних цехів складаються плани виробництва для допоміжних та обслуговуючих підрозділів підприємства: ремонтних, інструментальних, енергетичних цехів і транспортного господарства. Виробничі програми допоміжних цехів розробляються відповідно до встановленої потреби в їх продукції та послугах.

Виходячи з планів цехів, розробляються виробничі завдання для ділянок. Заключним етапом планування виробництва є доведення завдань з виконання окремих виробничих процесів та виготовлення продукції безпосередньо до бригад і робочих місць.

Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, крім державного контракту та державного замовлення, розмір яких встановлюється відповідно до виробничих можливостей підприємства.

Державний контракт і державне замовлення формуються на основі пропозицій міністерств і відомств – державних замовників.

Фінансування державного контракту проводиться за рахунок коштів Державного бюджету, а державного замовлення – за рахунок власних коштів підприємства та організацій і наявних кредитних ресурсів. Відповідальність замовників і виконавців за виконання державного контракту і державного замовлення визначається укладеними договорами та законодавством України. Державне замовлення є престижним для підприємства й отримується, як правило, на конкурсній основі. Державне замовлення надається тим підприємствам, що забезпечують ефективніше його виконання.

Отже, виробнича програма повинна формуватися з урахуванням ресурсів підприємства й одержання найкращих результатів, тобто бути оптимальною.

Таким чином, оптимальна виробнича програма це програма, яка відповідає структурі ресурсів підприємства та забезпечує найкращі результати його діяльності за прийнятим критерієм [13].

Оптимізація виробничої програми проводиться з метою:

- визначення максимально можливого обсягу виробництва продукції;
- визначення економічної межі нарощування виробництва;
- планування оптимальної структури номенклатури продукції.

4.4. Маркетинговий аналіз як передумова формування програми випуску продукції

Маркетинг – це виробничо-комерційна діяльність підприємства, спрямована на виявлення та задоволення потреб у його продукції (послугах) через продаж її на ринку з метою одержання прибутку. Об'єктом маркетингу є комплекс «потреби – товар – ціна – реклама – збут». Центральне місце в цьому комплексі належить товару, – тобто всьому такому, що продається з метою задоволення певних потреб (продукція, послуги, ресурси, ідеї тощо).

У широкому розумінні маркетинг – це не просто різновид діяльності, а ринкова концепція управління виробництвом, коли принципова ідея – задоволення потреб через ринок – стає засадною для всіх підрозділів підприємства (проектно-конструкторських, технологічно-виробничих, фінансово-комерційних). Це означає, що маркетинг інтегрує всі фази підприємницької діяльності й підпорядковує їх інтересам підприємства на ринку. Маркетинг виробництва продукції цілком залежить від попиту на неї (від можливості її продати). За умов науково-технічного прогресу й конкурентної боротьби для виживання та успішної роботи кожне підприємство мусить мати розвинуту систему маркетингу, відповідну стратегію й тактику вирішення маркетингових завдань [7].

Вивчення ринку не обмежується аналізом попиту й конкурентоспроможності продукції. З'ясовуються також інші його характеристики: географія ринку та його сегменти, що в них діє підприємство; місткість ринку і можлива частка підприємства на ньому за сприятливих й несприятливих умов; основні конкуренти, особливості їхньої продукції та стратегії маркетингу; прогнозна оцінка кон'юнктури ринку на найближчий рік і перспективу (2–5 років): можливі зміни місткості ринку, динаміки попиту, гостроти конкуренції, цінової політики тощо.

На підставі аналізу сукупності покупців вибирають критерії сегментації, які є різними для ринку товарів народного споживання й ринку товарів виробничого призначення. Для предметів народного споживання такі критерії встановлюються за результатами мотиваційного аналізу покупців. До них належать: географічні (ринок розмежовується територіальною), демографічні (стать, вік, рівень доходу, освіта людей тощо), соціальні (суспільні групи, партії), психологічні (тип особистості, характер поведінки, спосіб життя тощо). Критерії сегментації ринку товарів виробничого призначення вибираються у процесі профільного аналізу підприємств та організацій. Ними можуть бути: географічні, галузеві, «потужність» споживача (великі, середні, малі підприємства), стабільність клієнтури (постійні, періодичні, епізодичні споживачі) та ін.

Сегментація дає змогу вибрати стратегію охоплення ринку. До таких стратегій належать: недиференційований, диференційований і концентрований маркетинг.

З вибором варіанта охоплення ринку тісно зв'язано стратегію виходу на нього. Можливими стратегіями для виходу на ринок є такі: а) закріплення на ринку; б) розширення меж ринку; в) удосконалення продукції; г) диверсифікація [7].

Стратегія закріплення на ринку полягає в тім, що основним завданням підприємства стає стабілізація і збільшення продажу продукції на раніше освоєному ринку. Змін у продукцію не вносять, вона орієнтується на ту саму групу покупців (сегмент). Розв'язання завдань цієї стратегії можна досягти різними способами залежно від особливостей продукції і ситуації на ринку: інтенсифікацією реклами, розширенням мережі збуту, зниженням цін тощо. Цей варіант стратегії найпростіший і найекономічніший. Проте успішним він буває передусім за умов низького насичення ринку товаром і невисокої конкуренції або браку такої взагалі. Важливе значення при цьому має етап життєвого циклу виробу. Стратегія є прийнятною для раннього і середнього етапів життєвого циклу продукції, але безперспективною для кінцевого етапу, коли продукція стає застарілою.

Стратегія розширення меж ринку передбачає вихід зі старою продукцією на нові сегменти ринку, тобто туди, де її раніше не продавали. Ця стратегія потребує додаткових витрат на вивчення нових ринків, рекламування, організацію доставки і продажу там продукції. Це має окупатися прибутком від додаткового продажу. Її застосовувати доцільно тоді, коли існуючий ринок насичено товаром, а резерви виробничої потужності та конкурентоспроможність продукції дають змогу збільшити обсяг її виробництва і продажу.

Стратегія вдосконалення продукції орієнтує підприємство на її модифікацію або заміну новою на вже освоєному ринку. Така продукція призначається для тієї самої групи покупців, але більше відповідає їхнім потребам за складом, конструкцією чи формою, є досконалішою й відповідно більш конкурентоспроможною. Цю стратегію застосовують тоді, коли продукція, яку виготовляє підприємство, застаріла, попит на неї падає, відбувається енергійне витискування її аналогічною продукцією конкурентів. Вона потребує істотних витрат на

розробку та освоєння виробництва нової продукції, її рекламування. Позитивним в ній є орієнтація на перспективу і діяльність на добре вивченому ринку.

Стратегія диверсифікації означає, що підприємство розширює номенклатуру своєї продукції і виступає з новими товарами на нових ринках, освоює суміжні галузі виробництва. Диверсифікація може мати різні форми. Широко застосовується така її форма як освоєння нової продукції, яка за технологію виробництва, експлуатаційним призначенням чи обслуговуванням є дуже близькою до продукції, що вже виготовляється. Іноді диверсифікація набирає конгломеративної форми, коли освоюються нові вироби й галузі діяльності, які не мають зв'язку з діючим виробництвом. Така диверсифікація є організаційно складнішою. Диверсифікація як стратегія виходу на ринок потребує великих витрат і має бути ретельно обгрунтованою. Вона під силу фінансово міцним підприємствам і застосовується передусім тоді, коли діяльність у межах однієї галузі виробництва починає обмежувати зростання обсягу продажу й розвиток підприємства. Диверсифікація є також засобом підвищення стійкості підприємства на ринку та зниження ризику банкрутства [14].

Організації виготовлення конкретних видів продукції (надання виробничих і побутових послуг) має передувати ретельне визначення попиту на зовнішньому та внутрішньому ринках товарів і послуг. Найліпше це можна зробити через маркетинг, систематичне проведення маркетингових досліджень. На підприємствах, що дотримуються стратегії і тактики маркетингу, застосовують такий засадний принцип виробничо-господарської діяльності: спочатку дізнатися, який товар, з якими споживчими властивостями, за якими цінами, в якій кількості та де саме хоче придбати потенційний покупець і лише потім планувати та організовувати його виробництво.

Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, використовуючи: вихідні дані про виявлений у процесі вивчення ринку попит; портфель замовлень на продукцію та послуги інших споживачів, що відображає його постійні прямі господарські зв'язки; державні контракти (державне замовлення), які передбачають не лише конкретну їхню величину, а й гарантоване державою забезпечення оплати поставок і необхідних бюджетних асигнувань. Окрім видачі підприємству обгрунтованих державних контрактів (державного замовлення) на виготовлення і продаж суспільно важливих видів продукції, будь-яке інше пряме втручання держави в процеси господарювання, що базується на ринкових відносинах, є недопустимим.

Запроектовану й відображену в плані підприємства виробничу програму треба економічно обгрунтувати, тобто узгодити з необхідними виробничими потужностями цього підприємства, трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами. Виявлення реальної можливості виконання плану виробництва продукції полягає передовсім у визначенні максимального обсягу випуску виробів, що його може забезпечити наявна виробнича потужність підприємства, та обчисленні необхідного її нарощування протягом періоду, на який було складено виробничу програму.

За вихідні дані для цього беруть середньорічну виробничу потужність підприємства та коефіцієнт її використання.

Економічне обгрунтування виробничої програми підприємства з огляду на її забезпечення необхідними трудовими, матеріальними та інвестиційними ресурсами в цілому зводиться до визначення загальної потреби в них та ефективного їхнього використання [7].

4.5. Ресурсне забезпечення виробничої програми підприємства

Виробнича програма підприємства (план виробництва і реалізації продукції) – це система адресних завдань з виробництва і доставки продукції споживачам у розгорнутій номенклатурі, асортименті, відповідної якості і у встановлені терміни згідно договорів поставок.

Вона зумовлює завдання щодо введення в дію нових виробничих потужностей, потребу в матеріально-сировинних ресурсах, чисельності персоналу, транспорті тощо.

Об'єктом аналізу виробничої програми загалом є виробничий процес, а також отримання замовлень на продукцію, роботи, послуги, виконання цих замовлень за обсягом, номенклатурою, асортиментом, якістю, термінами поставки, а також оплата виконаних замовлень, тобто обсяг реалізації продукції. Об'єктом аналізу ресурсного забезпечення виробничої програми промислового підприємства є достатність формування та ефективність використання його матеріальних, трудових, фінансових ресурсів [7].

Виходячи із визначення виробничої програми, можна встановити, насамперед, вид аналізу ресурсного забезпечення виробничої програми підприємства за часом дослідження, на основі чого – його завдання та послідовність проведення. Оскільки виробнича програма промислового підприємства в ринкових умовах розглядається як план виробництва і реалізації продукції, обґрунтований на основі сформованого пакету замовлень, з орієнтацією на діючий попит на продукцію підприємства, то аналіз її ресурсного забезпечення повинен мати насамперед перспективний характер, тобто бути попереднім.

Перспективний аналіз вивчає майбутні явища і процеси. Його проводять для опрацювання проектів, обґрунтування бізнес-планів, визначення оптимальних розмірів виробництва, раціонального використання наявних ресурсів, підвищення ефективності виробництва з метою запобігання схваленню економічно неефективних, хоч і технічно прогресивних рішень. Головним завданням попереднього аналізу є вивчення тенденцій, оцінка варіантів і пошуки найліпшого з них, виявлення недоліків, утрат, непродуктивних витрат і запобігання таким. Таким чином, завдання перспективного аналізу – визначення достатності формування всіх видів ресурсів промислового підприємства для забезпечення виконання плану виробництва і продажу продукції [7].

Разом з тим, ефективне управління діяльністю підприємства не можливе без детального, скрупульозного аналізу виконаних завдань минулих періодів. Відтак, в аналізі ресурсного забезпечення виробничої програми промислового підприємства важливу роль відіграє і ретроспективний аналіз. Головним завданням такого аналізу є визначення ефективності використання виробничих ресурсів, використаних при виготовленні та реалізації продукції в минулому, зміна обсягів виробництва під впливом зростання ресурсівддачі тощо.

У загальному вигляді послідовність перспективного аналізу ресурсного забезпечення виробничої програми промислового підприємства є такою: після розроблення плану з виробництва та реалізації продукції у встановленому асортименті та номенклатурою визначається достатність виробничих ресурсів для досягнення встановлених планових завдань. Послідовність ретроспективного аналізу зводиться до визначення виконання плану виробництва продукції, динаміки показників виробничої продукції та впливу на встановлене відхилення кількості та ефективності використаних ресурсів. Достатність виробничих ресурсів для виконання виробничої програми повинно визначатись в розрізі окремих ресурсів так: забезпеченість планового завдання робочою силою; забезпеченість виробництва основними фондами; забезпеченість матеріальними ресурсами. Для визначення забезпеченості виробництва та реалізації продукції аналізують: чисельність, склад та рух робочої сили; аналіз трудомісткості продукції, запланованої виробляти; як наслідок попередніх розрахунків – аналіз прогнозованої продуктивності праці персоналу підприємства.

Забезпечення виробництва основними фондами полягає у: встановленні відповідності величини, складу та технічного рівня фондів виробничій програмі підприємства; встановленні належної комплектності наявного парку обладнання; розрахунку впливу основних фондів на обсяг продукції.

Забезпечення виконання виробничої програми матеріальними ресурсами зводиться до:

- аналізу обґрунтованості та ефективності формування портфеля договорів на постачання матеріальних ресурсів;
- визначення характеру складських запасів, перспективна оцінка руху та структури споживання матеріальних цінностей;
- як результат проведених розрахунків – аналіз прогнозованої ефективності використання матеріальних ресурсів та встановлення резервів економії матеріальних ресурсів

- аналіз можливостей мобілізації виявлених резервів підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів.

Ретроспективний аналіз, окрім зазначених напрямів аналізу, доповнюється аналізом використання фонду робочого часу, з'ясуванням ефективності використання обладнання в часі та за потужністю та виявленням резервів її підвищення, встановленням впливу факторів на зміну використовуваних ресурсів та їх ефективність.

Аналіз виробничої програми повинен здійснюватись як в ретроспективі, так і на перспективу з метою підвищення обґрунтованості її показників та рівня управління виробництвом загалом. Економічне обґрунтування виробничої програми промислового підприємства з огляду на її забезпечення необхідними трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами, загалом зводиться до визначення загальної потреби в них та їх ефективного використання [7].

Лекція 5. Трудові ресурси підприємства

- 5.1. Трудові ресурси підприємства та характеристика їх видів.
- 5.2. Продуктивність праці: поняття і види.
- 5.3. Основні напрями підвищення продуктивності праці та ефективності трудових ресурсів підприємства.
- 5.4. Методи нормування витрат праці на підприємстві.
- 5.5. Форми мотивації праці робітників. Форми і системи оплати праці на підприємстві.
- 5.6. Мінімальна заробітна плата та її державне регулювання.
- 5.7. Тарифна система, її зміст та умови використання.
- 5.8. Форми додаткової заробітної плати, особливості їх застосування на підприємствах з різними формами власності.
- 5.9. Форми та системи преміювання на підприємстві.
- 5.10. Зміст плану з праці та методи планування чисельності персоналу.

Рекомендована література: [7; 12; 14; 30].

5.1. Трудові ресурси підприємства та характеристика їх видів

Трудові ресурси – це перш за все соціально-економічна категорія, в якій продуктивні сили і виробничі відносини взаємно проникають і обумовлюють одна одну. Це сукупність носіїв функціонуючої та потенційної робочої сили і тих відносин, які виникають в процесі її відтворення (формування, розподілу і використання) [14].

Трудові ресурси як економічна категорія виражають відносини стосовно населення, яке має фізичну та інтелектуальну здатність до праці відповідно до встановлених державою умов відтворення робочої сили. Аналізуючи далі поняття «трудові ресурси», слід зауважити, що в економічній літературі воно стоїть в одному ряду з такими поняттями, як «працездатне населення», «трудовий потенціал», «сукупність носіїв індивідуальної робочої сили». Працездатне населення - це населення, здатне до трудової діяльності без урахування віку, або – необхідний фізичний розвиток, розумові здібності та знання для виконання роботи. Працездатне населення охоплює населення працездатного віку (зайняте і незайняте) і населення за межами працездатного віку, потенційно здатне працювати. Звідси випливає, що працездатне населення адекватне трудовим ресурсам, а також сукупності носіїв індивідуальної робочої сили. Загальну класифікацію трудових ресурсів наведено на рис. 5.1

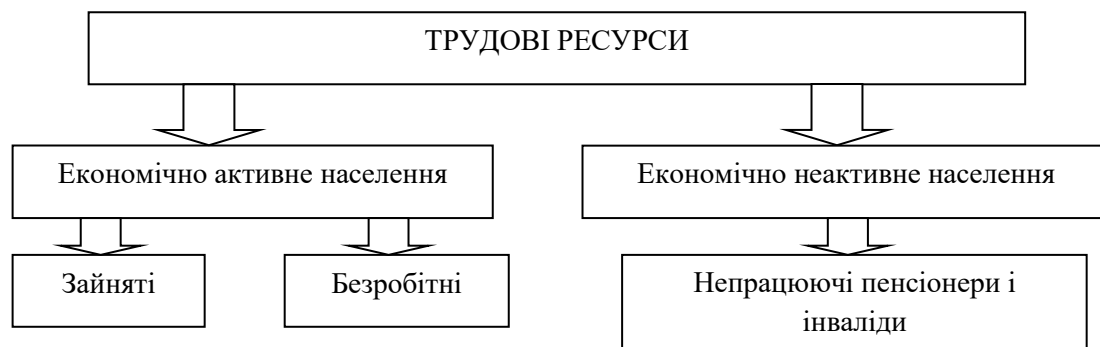


Рис. 5.1. Класифікація трудових ресурсів
(складено на основі [7])

Все працездатне населення, що перебуває в працездатному віці, залежно від того, зайнято воно суспільно-корисною чи працею ні, можна розділити на дві категорії: зайнятих і незайнятих.

Працездатне населення складається із двох груп: економічно активного й економічно неактивного населення.

Економічно активне населення – частина населення, що забезпечує пропозицію робочої чинності для виробництва товарів і послуг.

Економічно неактивне населення – це населення, що не входить до складу економічно активного населення, включаючи осіб молодшого віку, установленого для виміру чисельності. Включає такі категорії:

- учні студенти, слухачі й курсанти денної форми навчання (включаючи денні аспірантури й докторантури);
- особи, які одержують пенсію по старості й на пільгових умовах, а також особи, які одержують пенсію у випадку втрати годувальника при досягненні ними пенсійного віку;
- особи, які одержують пенсію по інвалідності;
- особи, які займаються домашнім господарством, доглядом за дітьми, хворими;
- особи, які втратили надію знайти роботу, тобто ті, хто припинив пошуки роботи, але які можуть і готові працювати;
- особи, які не бажають працювати незалежно від джерела доходу [7].

За даними Державної служби статистики, кількість економічно активного населення розподілений за останні 9 років (перше півріччя) наступним чином (табл. 5.1).

Таблиця 5.1.

Економічно активне населення в період 2010-2019 (перше півріччя) років

Рік	млн. чол	Відхилення	% зменшення (збільшення)
2010	20,9	0	0
2011	20,9	0	0
2012	20,85	- 0,05	0,23
2013	20,82	- 0,03	0,14
2014	19,92	- 0,9	4,32
2015	18,1	- 1,82	9,1
2016	17,96	- 0,14	0,77
2017	17,85	- 0,11	0,61
2018	17,94	0,09	1

Таким чином, з 2017 року кількість економічно активного населення зросла на 0,48% (з 17,854 до 17,94) та 0,42% (з 17,94 до 18,014), 2018 та 2019 рр відповідно. За даними Державної служби статистики, кількість економічно активного населення у 2017 році становить 17,85 млн.

осіб, працездатне 17,19 млн. осіб, кількість економічно активного населення у 2018 році становить 17,94 млн. осіб, працездатне 17,29 млн. осіб, кількість економічно активного населення у 2019 році (період січень - червень) становить 18 млн. осіб, працездатне 17,3 млн. осіб. Розглянемо кількість економічно активного населення за період 2017-2019 рр. (табл. 5.2).

Таблиця 5.2

Кількість економічно активного населення, 2017-2019 рр. (млн.)

Показник	2017	2018	2019 (перше півріччя)	Відхилення 2017/2018	Відхилення 2018/2019
У віці 15-70 років	17,85	17,93	18,01	0,08	0,06
У віці працездатності	17,19	17,29	17,32	0,1	0,03

З 2017 року кількість працездатних зросла на 0,6% (з 17,19 до 17,29) та 0,14% (з 17,29 до 17,32), 2018 та 2019 рр відповідно.

У 2018 р. кількість безробітних зменшилась, на 6,39% (з 1,7 до 1,6), а у 2019 р. зменшилась на 4,5% (з 1,6 до 1,53). В середньому частка безробіття падає на 5,93% (або 0,09 млн) за рік, при тому кількість е.а.н. збільшується.

За період 2017–2019 рр. Донецький та Дніпропетровський регіони мають високий показник безробіття, через складну політичну ситуацію на даних територіях. Наступні в списку м. Київ та Львівська область. Досить високий показник спостерігається через культурне значення цих регіонів. Найменший показник безробіття припадає на Чернівецьку область.

Протягом 2017 – 2019 рр частка безробітних серед працездатного населення зменшується і на кінець 2019 р становить 5,78%. Якщо ж аналізувати помісячно ріст та спад кількості безробітних, то дана функція змін залежить від сезонності ринку праці. Протягом періоду найбільша кількість безробітних припадає на грудень – лютий, а найменша на липень – серпень [30].

5.2. Продуктивність праці: поняття і види

Продуктивність праці як економічна категорія характеризує ефективність трудових витрат і показує здатність праці створювати за одиницю часу певну кількість матеріальних благ. Продуктивність праці розраховується прямим або оберненим методами, залежно від чого маємо два показники: виробіток і трудомісткість.

Розрізняють поняття індивідуальної (живої праці) і суспільної (живої та уречевленої) праці.

Продуктивність **індивідуальної праці** характеризує витрати лише живої праці на виробництво одиниці продукції:

$$ПП = \frac{Q}{T_{ж}},$$

де Q – обсяг виготовленої продукції, од.; $T_{ж}$ – витрати живої праці на виробництво продукції людино-год (людино-дн.).

Продуктивність індивідуальної праці визначається на рівні галузей народного господарства, підприємств.

Продуктивність суспільної праці ($ПП_{суп}$) характеризує витрати як живої, так і уречевленої праці на виробництво одиниці продукції:

$$ПП_{суп} = \frac{Q}{T_{ж} + T_{уреч}},$$

де $T_{уреч}$ – витрати уречевленої праці на виробництво продукції, людино-год (людино-дн.).

Продуктивність суспільної праці визначається на рівні народного господарства країни.

Рівень продуктивності праці визначається виробітком і трудомісткістю.

Виробіток — це кількість виробленої продукції за одиницю часу або кількість продукції, яка припадає на одного середньооблікового працівника чи робітника за рік, квартал, місяць. Він вимірюється відношенням кількості виробленої продукції до величини робочого часу, витраченого на його виробництво:

$$B = \frac{Q}{T}; \quad B = \frac{Q}{\text{Ч}_{\text{пр}}},$$

де B — виробіток; T — затрати робочого часу, людино-год (людино-дн); $\text{Ч}_{\text{пр}}$ — середньооблікова чисельність працівників, осіб.

Трудомісткість — витрати робочого часу на виробництво одиниці продукції одним, або групою працівників певної професії та кваліфікації. Це обернена величина виробітку [14]:

$$t = \frac{T}{Q},$$

де t — трудомісткість на одиницю продукції, людино-год (людино-дн).

5.3. Основні напрями підвищення продуктивності праці та ефективності трудових ресурсів підприємства

Систематичне зростання продуктивності праці має пріоритетне значення для підвищення ефективності функціонування будь-якого підприємства, галузі промисловості, всього господарського комплексу, для підвищення матеріального добробуту кожного працюючого.

Зростання продуктивності праці означає підвищення випуску продукції за одиницю робочого часу (людино-година, людино-день, людино-місяць, людино-рік) порівняно з минулим аналогічним періодом.

Шляхи реалізації резервів зростання продуктивності праці:

- впровадження досягнень науково-технічного прогресу;
- удосконалення організації виробництва і праці;
- підвищення якості професійно-кваліфікаційного рівня робочої сили;
- удосконалення систем мотивації та стимулювання праці.

На підприємствах для використання резервів розробляють плани організаційно-технічних заходів, в яких зазначені види резервів підвищення продуктивності праці, заходи щодо їх використання, витрати на них, строки проведення, а також відповідальні виконавці.

Існує також поняття ефективності праці. Воно ширше, ніж продуктивність, і включає крім економічного (власне продуктивність праці) ще психофізіологічний і соціальний аспекти.

Ефективність праці — економічна категорія, що характеризує результативність праці й враховує низку соціально-психологічних аспектів, а саме:

- корисність результату праці;
- значущість трудових затрат для підприємства і суспільства;
- моральне задоволення від процесу трудової діяльності.

Застосування категорії «ефективність праці» в сучасному економічному і соціальному житті суспільства все більше поширюється. Це пов'язано зі зростанням кількості й ролі:

- працівників сфери обміну і грошово-кредитної системи;
- праці науковців, конструкторів, робітників та інженерно-технічних працівників, які зайняті в експериментальному виробництві нових зразків техніки, обладнання, товарів широкого вжитку;
- праці в нематеріальних галузях суспільного виробництва.

Рівень ефективності праці в ринковій економіці характеризується системою взаємопов'язаних і взаємодоповнюючих натуральних і вартісних показників, які відтворюють результат праці та можуть бути використані у господарському механізмі ринкової економіки. Як економічний показник ефективність праці характеризує співвідношення результату і витрат

й розраховується за допомогою узагальнюючих показників: продуктивності та рентабельності праці [7].

5.4. Методи нормування витрат праці на підприємстві

Нормування праці – це основа її організації на підприємстві. В загальному визначенні **нормування праці** – це вид діяльності з управління підприємством, спрямований на встановлення оптимальних співвідношень між витратами та результатами праці, а також між чисельністю працівників різних груп та кількістю одиниць обладнання.

Зміст роботи з нормування праці на підприємстві включає: аналіз виробничого процесу; поділ його на частини; вибір оптимального варіанта технології й організації праці; проектування режимів роботи обладнання, прийомів і методів роботи, систем обслуговування робочих місць, режимів праці і відпочинку; розрахунок норм згідно з особливостями технологічного і трудового процесів; їх впровадження і подальше коректування у зв'язку зі зміною організаційно-технічних умов трудової діяльності [7].

Ступінь обґрунтованості норм залежить від їх призначення і методів розрахунку. Чим більший контингент працівників, охоплених нормою, і чим більша частка стереотипних робіт, тим детальнішим має бути її обґрунтування шляхом розчленовування робіт на елементи. І навпаки, чим відносно менший контингент і чим менше можливостей регламентації змісту виконуваних робіт, тим більше підстав скористатися укрупненими нормами. Такий підхід відповідає прийнятому у практиці розмежуванню двох методів установлення норм: дослідно-статистичного й аналітичного.

В основі **дослідно-статистичного методу** лежать дані про виконання аналогічних робіт (функцій), дані статистичних звітів про виробіток чи витрати часу за попередній період, матеріали спостережень за використанням робочого часу, результати експертних оцінок, а також досвід нормувальника, майстра, технолога та ін. Метод не забезпечує достатньої обґрунтованості встановлюваних норм витрат праці, але дає змогу здійснювати усереднену оцінку існуючого стану.

Аналітичний метод дає змогу встановлювати більш обґрунтовані норми витрат праці, упровадження яких має сприяти підвищенню продуктивності праці і, в цілому, ефективності виробництва. Залежно від способу визначення величини норми трудових витрат цей метод має різновиди: аналітично-дослідницький і аналітично-розрахунковий.

Під час використання **аналітично-дослідницького методу** вихідна інформація для розрахунку норм праці ґрунтується на результатах досліджень, проведених шляхом спостережень, аналізу технологічного і трудового процесів, проектування їх оптимальних варіантів і виробничо-необхідних витрат часу для конкретних умов. Витрати робочого часу визначаються або шляхом безпосереднього вимірювання тривалості кожного елемента роботи і перерв у роботі, або методом вибіркового аналізу робочого часу.

Найкращий (з погляду ступеня обґрунтованості й економічності застосування) **аналітично-розрахунковий метод**, що передбачає встановлення необхідних витрат часу на операцію та її окремі елементи за заздалегідь розробленими нормативами різного ступеня укрупнення міжгалузевого, галузевого і місцевого рівнів. Варто мати на увазі, що якщо машинні елементи операції та пов'язані з ними витрати часу вимагають технічного обґрунтування, оскільки вони зумовлені режимами роботи устаткування (звідси і поширене поняття технічно обґрунтованих норм), то трудові – насамперед ергономічного і психофізіологічного обґрунтування [7].

5.5. Форми мотивації праці робітників. Форми і системи оплати праці на підприємстві

Ставлення людини до трудової діяльності визначають різні внутрішні і зовнішні спонукальні сили. До внутрішніх сил відносять: потреби, інтереси, бажання, прагнення, цінності, ідеали, мотиви. До зовнішніх сил: методи економічного та морального впливу

(стимули), які використовуються підприємством для підвищення трудової активності працівників.

Отже, **мотивація** – комплекс причин, які спонукають працівників до цілеспрямованих дій і є рушійною силою людської діяльності і поведінки на основі глибокої особистої зацікавленості і залучення до здійснення.

Види мотивації:

1) Пряма – заснована на змістовності праці, усвідомленні своїх досягнень та їх визнанні суспільством, почутті відповідальності і самореалізації особистості в процесі праці.

2) Непряма – заснована на матеріальній зацікавленості і ґрунтується на формах оплати праці, рівні напруженості праці, рівні інфляції, цінах на продукцію, рівні життя в країні.

3) Спонукальна – заснована на страху та обов'язках і визначається владою, рівнем безробіття, відсутністю гарантій збереження робочого місця, соціальною напруженістю, невпевненістю в завтрашньому дні.

Форми та системи оплати праці. Найбільше поширення на підприємствах різних форм власності одержали дві форми оплати праці: відрядна – оплата за кожну одиницю продукції чи виконаний обсяг робіт; почасова (погодинна) – оплата за відпрацьований час, але не календарний, а нормативний, який передбачається тарифною системою [14].

І відрядну, і почасову форми оплати праці можна представити системами (рис. 5.2).

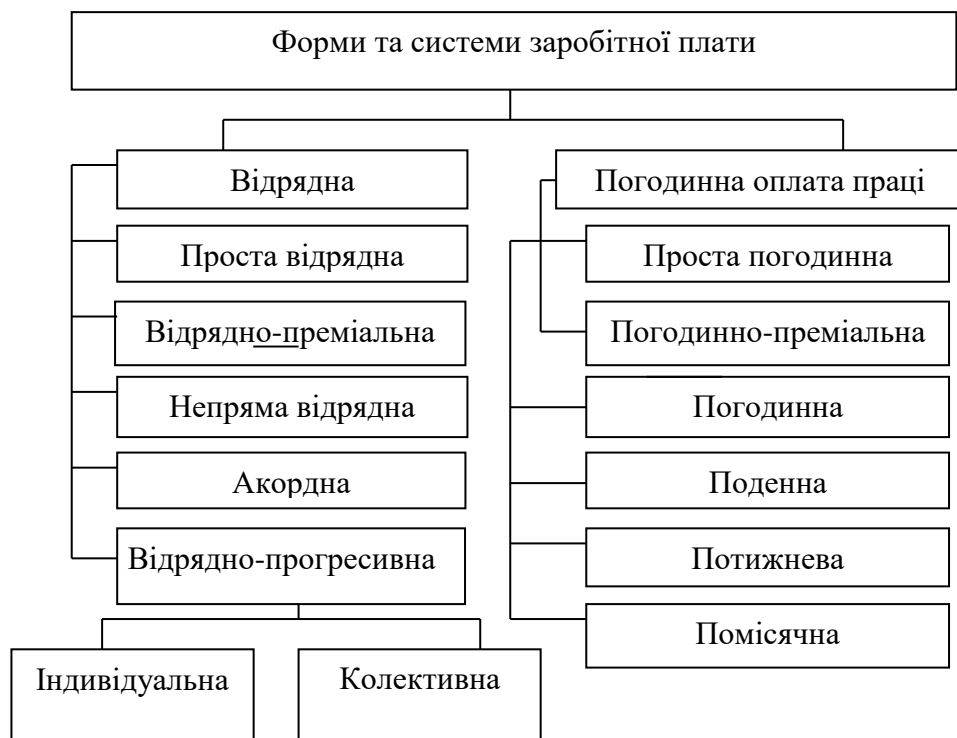


Рис. 5.2. Форми та системи заробітної плати [7]

Відрядна система заробітної плати. Відрядна оплата праці – це виплата вартості й ціни товару робочої сили залежно від розмірів виробітку за одиницю часу.

На базі відрядної заробітної плати розроблено такі системи: пряма відрядна, відрядно-преміальна, відрядно-прогресивна, непряма відрядна, акордна відрядна. Пряма відрядна система дозволяє встановити пряму пропорційну залежність заробітку працівника від його виробітку і відрядної розцінки. При прямій відрядній формі оплати (проста відрядна) праця працівника винагороджується по відрядних розцінках за одиницю обігу незалежно від рівня виконаних норм виробки. При відрядно-преміальній – виплачуються премії по відрядних розцінках понад заробіток за досягненні результати роботи. Непряма відрядна система праці – застосовується для оплати праці допоміжних робітників (підсобників). Заробітна плата

підсобників залежить від результатів роботи основних робітників, яких вони обслуговують. Непряма відрядна система заробітної плати застосовується для оплати праці допоміжних робітників, зайнятих обслуговуванням основних робітників — відрядників. При відрядно-прогресивній оплаті праці робочого, об'єм робіт, виконаний понад норму, сплачується по збільшених розцінках. Акордна оплата праці — одна з форм заробітної плати, яка є різновидом відрядної заробітної плати. Акордна заробітна плата нараховується на весь встановлений (узгоджений) обсяг робіт.

Існує також акордно-преміальна оплата праці, при якій виплачуються премії за досягненні показники в роботі.

Погодинна система оплати праці. На базі оплати праці розроблені такі системи погодинної заробітної плати: проста погодинна; погодинно-преміальна; погодинно-преміальна з нормованим завданням.

У сучасній економічній системі застосовуються такі системи заробітної плати: **тарифні та контрактна форми оплати.** При тарифній системі заробітна плата поставлена у залежність від безпосередньої роботи устаткування, від складності праці, яка виражена відповідним тарифним розрядом і ставкою.

Тепер широке розповсюдження знайшла **оплата праці по контракту**, який полягає у домовленості сторін та пов'язується з виконанням умов контракту. У випадках найму працівника по контракту, власник або уповноважений ним орган може встановлювати за згодою робітника також умови оплати праці, які визначені у колективному договорі або у індивідуальному договорі [7].

5.6. Мінімальна заробітна плата та її державне регулювання

Мінімальна заробітна плата — це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт).

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою на всій території України для підприємств усіх форм власності та господарювання.

Роботодавець не має права встановлювати працівнику заробітну плату нижче мінімальної. Водночас у деяких випадках місячна заробітна плата може виплачуватися в розмірі, який менше рівня мінімальної заробітної плати (наприклад, якщо працівник працює в умовах неповного робочого часу або в разі невиконання працівником установленої норми виробітку).

Мінімальна заробітна плата в погодинному розмірі застосовується на підприємствах усіх форм власності, а також фізичними особами — підприємцями, які використовують найману працю, якщо ними встановлено погодинну оплату праці із застосуванням нормованих завдань та обліком фактичного робочого часу.

Закон України «Про оплату праці» визначає сферу державного регулювання заробітної плати найманих працівників в Україні. На державному рівні відбувається [7]:

- встановлення розміру мінімальної заробітної плати;
- встановлення державних норм і гарантій оплати праці;
- встановлення умов і розмірів заробітної плати керівників підприємств, заснованих на державній, комунальній власності;
- встановлення умов і розмірів заробітної плати працівників підприємств, установ і організацій, що фінансуються чи дотуються з бюджету;
- регулювання фондів оплати праці працівників підприємств-монополістів згідно з переліком, що визначається Кабінетом Міністрів України;
- оподаткування доходів працівників.

Розміри мінімальної заробітної плати, установлені у 2016–2019 роках, наведено в таблицях 5.3, 5.4.

Таблиця 5.3

Розміри мінімальної заробітної плати, 2016-2017 рр.

Строк дії		Розмір мінімальної заробітної плати		Документ, яким затверджено цей розмір
Рік	Період	Місячний	Погодинний	
2016	01.01.2016 - 31.05.2016	1378 грн.	8,29 грн.	Закон України від 25.12.15 № 928-VIII «Про Державний бюджет на 2016 рік»
	01.06.2016 - 31.11.2016	1450 грн.	8,69 грн.	
	01.12.2016 - 31.12.2016	1550 грн.	9,29 грн.	
2017	01.01.2017 - 31.12.2017	3200 грн.	19,34 грн.	ст. 8 Закону України від 21.12.2016 р. N 1801-VIII

Таблиця 5.4

Розміри мінімальної заробітної плати, 2018-2019 рр.

Строк дії		Розмір мінімальної заробітної плати		Документ, яким затверджено цей розмір
Рік	Період	Місячний	Погодинний	
2018	01.01.2018 - 31.12.2018	3723 грн	22,41 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 07.12.2017 р. № 2246-VIII
2019	01.01.2019 - 31.12.2019	4173 грн	25,13 грн	Закон України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 14.09.2018 р. № 9000

Таким чином, з 2017 р. до 2019 р. відбулося зростання заробітної плати на 30,41 %, а з 2018 р. по 2019 р. – на 12,09 %.

5.7. Тарифна система, її зміст та умови використання

Тарифна система – сукупність норм і нормативів, які забезпечують диференціацію оплати праці виходячи з відмінностей у складнощях виконуваних робіт і умов праці, її інтенсивності та характеру. Вона складається з таких основних елементів: тарифно-кваліфікаційний довідник, тарифна сітка, тарифні розряди і відповідні до них коефіцієнти, тарифні ставки (зокрема 1-го розряду), доплати до тарифних ставок та надбавки за відхилення від нормальних умов праці.

Тарифно-кваліфікаційний довідник передбачає застосування тарифних ставок першого розряду і тарифних сіток. Існують Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій

робітників, Кваліфікаційний довідник посад керівників, спеціалістів та службовців виробничих галузей, Кваліфікаційний довідник посад службовців бюджетної сфери.

Єдиний тарифно-кваліфікаційний довідник робіт і професій робітників (ЄТКД) слугує для визначення розрядів робіт і робітників. У більшості галузей промисловості праця поділяється на шість розрядів, у деяких галузях – на вісім. За допомогою ЄТДК вирішується найбільш важливе завдання зіставлення (порівняння) різних видів робіт за ступенем їхньої складності, а отже, і за рівнем кваліфікації.

Тарифна сітка з оплати праці – інструмент диференціації оплати праці залежно від його складності для різних груп працівників – включає кількість розрядів і відповідні їм тарифні коефіцієнти в абсолютному або відносному виразі. Єдина тарифна сітка з оплати праці працівників бюджетної сфери включає 25 розрядів, кожному з яких відповідає свій тарифний коефіцієнт відносно тарифної ставки 1-го розряду.

Співвідношення між тарифними коефіцієнтами крайніх розрядів називається діапазоном сітки. Величина тарифного коефіцієнта показує, у скільки разів рівень оплати праці (робітників) певного розряду перевищує рівень оплати праці (робітників), віднесених до першого розряду.

Тарифна ставка – це виражений у грошовій формі абсолютний розмір оплати праці за одиницю робочого часу. Вона визначає рівень оплати праці, оскільки заробіток працівника залежить насамперед від розміру тарифної ставки 1-го розряду, яка розраховується з установленого мінімального розміру оплати праці і тривалості робочого часу.

Доплати до тарифних ставок і надбавки за відхилення від нормальних умов праці включають оплату за роботу в понаднормовий час, святкові дні, нічний час тощо. На підприємствах застосовують надбавки за високу професійну майстерність, високі досягнення в праці, виконання особливо важливої роботи на термін її проведення, персональні надбавки, що встановлюються за рішенням керівника тощо. На підприємствах усіх організаційно-правових форм можуть використовуватися будь-які елементи тарифної системи в довільному порядку, окрім обов'язкових відповідно до законодавства [7].

5.8. Форми додаткової заробітної плати, особливості їх застосування на підприємствах з різними формами власності

Додаткова заробітна плата – це винагорода за роботу понад встановлені норми, за трудові успіхи і особливі умови праці. Вона включає надбавки, компенсаційні виплати, надбавки та ін., передбачені чинним законодавством.

За функціональним призначенням доплати й надбавки є самостійними елементами заробітної плати, які призначаються для компенсації або винагороди за суттєві відхилення від нормальних умов праці, котрі не враховано в тарифних ставках і посадових окладах.

Доплати до заробітної плати класифікуються передусім за ознакою сфери трудової діяльності (прикладання праці). За цією ознакою розрізняють доплати, які: 1) не мають обмежень щодо сфер трудової діяльності; 2) застосовуються тільки в певних (окремих) сферах прикладання праці.

До першої групи зараховують доплати:

- за роботу в наднормовий час;
- особам, які не досягають вісімнадцяти років і мають скорочену тривалість робочого часу;
- робітникам, які внаслідок виробничої необхідності виконують роботи за нижчими від наданих ним тарифних розрядів;
- за час простою та в разі невиконання норм виробітку й виготовлення бракованої продукції не з вини робітника.

Класифікацію доплат до заробітної плати, що здійснюються лише в певних (окремих) сферах прикладання праці, наведено в табл. 5.5.

Таблиця 5.5

Класифікація доплат до заробітної плати, що існують у певних сферах діяльності

Група доплат	Перелік можливих доплат
<i>Перша:</i> доплати, що мають водночас стимулюючий і компенсуючий характер	<ul style="list-style-type: none"> - за суміщення професій (посад); - за розширення зони обслуговування; - на період освоєння нових норм трудових витрат; - бригадирам робітників, яких не звільнено від основної роботи; - за ведення діловодства та бухгалтерського обліку; - за обслуговування обчислювальної техніки
<i>Друга:</i> доплати компенсаційного характеру за умови праці, що відхиляються від нормальних	<ul style="list-style-type: none"> - за роботу у важких, шкідливих та особливо важких і шкідливих умовах; - за інтенсивність праці; - за роботу у нічний час; - за перевезення небезпечних вантажів
<i>Третя:</i> доплати, пов'язані з особливим характером виконуваних робіт (сезонністю, віддаленістю, невизначеністю об'єкта праці тощо)	<ul style="list-style-type: none"> - за роботу у вихідні дні, що є робочими за графіком; - за багатозмінний режим роботи; - водіям, які працюють на автомобілях, за ненормований робочий день і роз'їзний характер праці; - за дні відпочинку (відгулу), що надаються за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в разі вахтового методу організації робіт; - за роботу понад нормальну тривалість робочого часу в період масового приймання й закладання на зберігання сільськогосподарської продукції; - за роз'їзний характер праці

Стосовно сутності надбавок до заробітної плати варто наголосити, що вони мають бути чітко вираженого стимулюючого характеру і завжди зв'язуються з діловими якостями конкретного працівника. Найчастіше використовуються надбавки до заробітної плати за: а) високу професійну майстерність робітників; б) високі досягнення службовців у праці; в) вислугу років (трудовий стаж); г) виконання особливо важливої роботи (на певний термін); д) знання й використання в роботі іноземних мов.

За нових економічних умов господарювання значно зростає роль доплат і надбавок спеціалістам за високі досягнення в праці, а також за виконання особливо важливих і відповідальних робіт.

Надбавки до заробітної плати за високі досягнення в праці мають відповідати конкретним результатам діяльності спеціаліста (керівника) і запроваджуються на тих ділянках роботи, де застосовуються показники вимірювання досягнень. Доцільно встановлювати такі надбавки передовсім лінійному персоналу (майстрам, начальникам дільниць і цехів), а також спеціалістам, які забезпечують стабільне поліпшення показників діяльності відповідного підрозділу та підприємства в цілому [7].

5.9. Форми та системи преміювання на підприємстві

Премії нараховуються у відсотках від основної заробітної плати або у вигляді конкретної суми. Вони можуть бути нараховані за:

- результати роботи;
- виконання нормованих завдань;
- економію матеріальних цінностей;
- освоєння проектного рівня виробничих потужностей, зниження браку, поліпшення обліку;
- підвищення якості продукції;
- підвищення продуктивності праці і збільшення обсягів виробництва;
- за підсумком року тощо.

Залежно від особливостей виробництва і характеру виконуваних завдань для різних груп робітників встановлюються свої показники і розміри преміювання.

Основним документом, який регламентує організацію преміювання на підприємстві, є положення про преміювання, яке розробляє власник або уповноважений орган, погоджується з профспілковим комітетом і входить до колективного договору як додаток.

На підприємствах розрізняють індивідуальне та колективне преміювання робітників. Індивідуальне преміювання застосовується у випадку, коли з огляду на специфіку виробництва мають враховуватися індивідуальні результати праці незалежно від результатів праці інших робітників. Показники й умови преміювання встановлюються за окремими професіями або видами робіт. Премія нараховується на основну заробітну плату кожного робітника залежно від індивідуальних результатів роботи.

Колективне преміювання застосовується як за колективної, так і за індивідуальної організації праці з тим, щоб стимулювати робітників для досягнення найкращих загальних, кінцевих результатів роботи бригади, дільниці, цеху. Колективну премію нараховують на основну заробітну плату бригади (дільниці, цеху) залежно від виконання колективних показників діяльності. Колективну премію розподіляють між працівниками залежно від особистого внеску, відпрацьованого часу і коефіцієнта трудової участі. Підставою для нарахування премій є наказ по підприємству, складений на підставі довідки-подання про виконання встановлених показників преміювання.

Система преміювання працівників підприємства спрямована на посилення матеріальної зацікавленості робітників, керівних та інженерно-технічних працівників і службовців у підвищенні ефективності виробництва, зростання обсягу реалізації та поліпшення якості продукції, збільшення прибутку, підвищення продуктивності праці та рентабельності підприємства.

Особливістю премії є те, що вона має нестійкий характер: може збільшуватись або зменшуватись, а може не нараховуватись взагалі. Нарахування премії не є обов'язковим для підприємства, на відміну від доплат та надбавок.

Серед методів матеріального стимулювання керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців слід застосовувати:

- преміювання як за індивідуальні, так і за колективні результати їх праці;
- підвищення посадових окладів;
- встановлення надбавок і доплат до посадових окладів.

Підвищенню ефективності виробництва сприяє застосування спеціальних систем преміювання за:

- створення, освоєння та впровадження нової техніки, прогресивних технологій, нових видів продукції;
- реалізацію продукції на експорт;
- збирання, зберігання, переробку та здавання брухту та відходів чорних та кольорових металів, дорогоцінних металів, твердих сплавів, інструментальної та швидкоріжучої сталі, абразивних інструментів;
- збирання, зберігання та здавання на регенерацію мастил та інших нафтопродуктів;
- економію палива, електроенергії, тепла та інших енергоносіїв;
- збирання, зберігання, сортування та здавання вторинної сировини.

Виходячи із сучасних умов функціонування виробництва, входження у ринкову економіку, можуть виникнути й інші системи організації оплати та стимулювання ефективності праці робітників, керівників, професіоналів, фахівців та технічних службовців [7].

5.10. Зміст плану з праці та методи планування чисельності персоналу

Планування трудових показників здійснюється з метою:

- забезпечення неухильного зростання продуктивності праці і перевищення темпів її зростання над темпами зростання середньої заробітної плати;

- досягнення економії праці і фонду заробітної плати;
- дотримання правильних співвідношень у заробітній платі окремих категорій працівників відповідно до кількості і якості їх праці при встановленому розмірі загального фонду заробітної плати;

- посилення матеріальної зацікавленості кожного працівника і колективу загалом в поліпшенні технічно-економічних показників виробничо-господарської діяльності підприємства;

- забезпечення потреби в кадрах необхідної кваліфікації, а також підвищення кваліфікації працівників підприємства.

План з праці складається з двох розділів: промислово-виробнича діяльність і непромислова група. Перший розділ включає наступні планові показники:

- зростання продуктивності праці (планується в грошових одиницях і у відсотках до попереднього періоду);

- чисельність промислово-виробничого персоналу (ПВП);

- норматив витрат зарплати на одиницю продукції за показником, що вживається для планування продуктивності праці;

- фонд заробітної плати;

- фонд матеріального заохочення;

- середня заробітна плата з врахуванням виплат з фонду матеріального заохочення.

Чисельність, фонд і середня заробітна плата плануються за категоріями працівників.

У розділу «непромислова група» плануються три показники: чисельність працівників, фонд заробітної плати і середня зарплата. Складання планів здійснюється за такою схемою: аналіз показників за попередній період, оцінка очікуваного виконання плану і виявлення наявних резервів; визначення основних задач і розробка основних показників плану; збалансування всіх розділів плану [7].

Під час визначення потреби у фахівцях на термін до 5 років використовується штатно-номенклатурний метод, що ґрунтується на планових показниках розвитку виробництва, типових структурах і штатах, а також номенклатурі посад, які підлягають заміщенню фахівцями з вищою освітою.

У процесі визначення потреби у фахівцях на довгострокову перспективу і за відсутності докладних планових показників застосовують метод розрахунку коефіцієнта насиченості, що обчислюється як співвідношення кількості фахівців на 1 тис. працівників на 1 млн. грн. обсягу виробництва і може використовуватися під час визначення потреби у фахівцях як для галузі, так і для окремої організації, підприємства.

Універсальним і найбільш надійним методом розрахунку потреби в кадрах управління є нормативний метод, що припускає розробку спеціальної методики розрахунку нормативів чисельності керівників і службовців, які забезпечують оптимальну кількість фахівців для кожної галузі, організації, підприємства з урахуванням організаційно-технічних умов конкретного виробництва.

Балансовий метод потреби в робочих кадрах за професіями і джерелами її забезпечення можна представити в такому вигляді. Планова чисельність робочих кадрів показується на початок і кінець року. Планова чисельність на підприємстві визначається за планами розвитку виробництва, а також відповідно до діючих галузевих методик і нормативів розрахунку, що враховують специфіку виробництва. Більш точним методом планування чисельності персоналу є метод скоригованої екстраполяції. Поряд з перенесенням пропорцій поточної ситуації він враховує і зміну інших факторів (продуктивності праці, зміну цін, динаміку попиту, стан розвитку робочої сили тощо).

Метод експертних оцінок базується на використанні висновків спеціалістів щодо прогнозу потреб організації в людських ресурсах. Цими спеціалістами можуть бути як керівні працівники структурних підрозділів організації, так і незалежні експерти. На практиці, як правило, роботу перших організовує відділ управління персоналом. Метод економіко-математичного

модельовання базується на розробці математичної моделі з основними параметрами ситуації, яка прогнозується на майбутнє [7].

Лекція 6. Засоби підприємства: основні та оборотні

- 6.1. Сутність активів підприємства та їх місце в системі ресурсного забезпечення діяльності.
- 6.2. Класифікація активів підприємства.
- 6.3. Поняття, склад та класифікація необоротних активів підприємства.
- 6.4. Амортизація як інструмент відтворення основних засобів та джерело формування фінансових ресурсів: поняття, методи нарахування.
- 6.5. Методичні інструменти оцінки стану, руху та ефективності використання основних засобів підприємства.
- 6.6. Нематеріальні активи підприємства: сутність та оцінка.

Рекомендована література: [3; 7; 14].

6.1. Сутність активів підприємства та їх місце в системі ресурсного забезпечення діяльності

Активи являють собою ресурси, які перебувають у розпорядженні підприємства і використання яких веде до збільшення економічних вигод у майбутньому. До них відносять усі існуючі матеріальні цінності, нематеріальні активи та кошти, що належать підприємству на певну дату [14].

Основні характеристики активів підприємства як об'єкта фінансового управління полягають в наступному:

1. Активи являють собою економічні ресурси підприємства в різних видах, які використовуються в процесі здійснення господарської діяльності. Вони формуються для конкретних цілей здійснення цієї діяльності в відповідності до місій і стратегій економічного розвитку підприємства і в формі сукупних майнових цінностей характеризують основу його економічного потенціалу.

2. Активи являються майновими цінностями підприємства, які формуються за рахунок інвестованого в них капіталу. Вкладений в новий або бізнес, який розвивається, капітал матеріалізується в формі активів підприємства.

3. Активи являють собою майнові цінності підприємства, які мають вартість. Концепція вартості активів базується на їх цінності для підприємства як економічного ресурсу. Концепція вартості активів була би корисна в практичному відношенні, якби її рівень не можна було виміряти.

4. До активів відносяться не тільки ті економічні ресурси, які повністю контролюються підприємством. Під таким контролем розуміється право власності на економічні ресурси або в окремих, передбачених законодавством, випадках, - право власності відповідними їх видами. Економічні ресурси, які використовуються підприємством, але є неконтрольованими, активами не являються.

5. Як економічний ресурс, який використовується в господарській діяльності, активи підприємства характеризуються визначеним виробництвом. Носієм такої їх характеристики виступає як сукупний комплекс операційних активів, сформованих підприємством, так і окремі їх види, представлені засобами праці.

6. Активи являються економічним ресурсом, який генерує дохід. Здатність приносити дохід в процесі операційної чи інвестиційної діяльності є однією з найважливіших характеристик активів підприємства як об'єкта економічного управління. Цей дохід активи генерують перш за все як економічні ресурси, які мають продуктивність.

7. Активи підприємства, які використовуються в господарській діяльності, знаходяться в процесі постійного обороту. Цей оборот притаманний як всій сукупності активів, так і окремим їх видам.

8. Використання активів в господарській діяльності підприємства тісно пов'язане з фактором часу. Це в перше чергу визначається вартісною характеристикою активів, яка виражається в грошовій формі.

9. Господарське використання активів нерозривно пов'язане з фактором ризику. Ризик є важливою характеристикою всіх форм використання активів в господарській діяльності підприємства. Носієм такого фактору виступають в нерозривному зв'язку з їх характеристикою як економічних ресурсів, які генерують дохід.

10. Сформовані в складі активів майнові цінності пов'язані з фактором ліквідності. Під ліквідністю активів розуміється їх здатність швидко перетворюватись в грошову форму по своїй реальній ринковій вартості. Ця характеристика активів забезпечує можливість їх швидкої реструктуризації при настанні неблагополучних економічних і інших умов їх використання в сформованих видах. Різноманітні види активів в залежності від універсальності свого функціонального призначення, швидкості обороту в операційному чи інвестиційному процесах, рівня розвитку відповідних видів і сегментів ринку і інших умов володіють різним ступенем ліквідності [12].

6.2. Класифікація активів підприємства

Активи підприємства підрозділяються за багатьма класифікаційними ознаками, основними з яких є [7]:

1. Форма функціонування активів. За цією ознакою виділяють такі види активів:

а) матеріальні активи характеризують активи підприємства, що мають речову (матеріальну) форму. До складу матеріальних активів підприємства належать:

- основні засоби;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування, призначене до монтажу;
- виробничі запаси сировини та напівфабрикатів;
- запаси малоцінних і швидкозношувальних предметів;
- обсяг незавершеного виробництва;
- запаси готової продукції, призначеної для реалізації;
- інші види матеріальних активів.

б) нематеріальні активи характеризують активи підприємства, що не мають речової форми, але беруть участь у господарській діяльності та приносять прибуток. До цього виду активів підприємства належать:

- придбані підприємством права на користування окремими природними ресурсами;
- патентні права на використання винаходів;
- ноу-хау – сукупність технічних, технологічних, управлінських, комерційних та інших знань, що оформлені у вигляді технічної документації, накопиченого виробничого досвіду, що є предметом інновацій, але не запатентованих;
- права на промислові зразки та моделі;
- товарний знак – емблема, малюнок або символ, зареєстровані у встановленому порядку, що служать для відмінності товарів даного виробника від інших аналогічних товарів;
- торгова марка – право на виняткове використання фірмового найменування юридичної особи;
- права на використання комп'ютерних програмних продуктів;
- гудвіл – різниця між ринковою вартістю підприємства як цілісного майнового комплексу і його балансовою вартістю, яка утворена у зв'язку з можливістю одержання більш високого рівня прибутку (порівняно із середньогалузевим її рівнем) за рахунок використання більш ефективної системи управління на товарному ринку, застосування нових технологій тощо;

- інші аналогічні види майнових цінностей підприємства.

в) фінансові активи характеризують різноманітні фінансові інструменти, що належать підприємству або знаходяться в його володінні. До фінансових активів підприємства належать:

- грошові активи в національній валюті;
- грошові активи в іноземній валюті;
- дебіторська заборгованість у всіх її формах;
- короткострокові фінансові вкладення;
- довгострокові фінансові вкладення [7].

2. Характер участі в господарському процесі та швидкість обороту активів. За цією ознакою активи підприємства підрозділяються на такі види:

- а) оборотні (поточні) активи;
- б) позаоборотні активи.

До складу позаоборотних активів підприємства входять такі види:

- основні засоби;
- нематеріальні активи;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування, призначене для монтажу;
- довгострокові фінансові вкладення;
- інші види позаоборотних активів.

3. Характер обслуговування окремих видів діяльності. За цією ознакою виділяють такі види активів підприємства:

а) операційні активи є сукупністю майнових цінностей, що безпосередньо використовуються у виробничо-комерційній діяльності підприємства з метою одержання операційного прибутку.

До складу операційних активів підприємства належать:

- виробничі основні засоби;
- нематеріальні активи, що обслуговують операційний процес;
- оборотні операційні активи (вся їх сукупність за мінусом короткострокових фінансових вкладень);

б) інвестиційні активи характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, пов'язаних із здійсненням його інвестиційної діяльності.

До складу інвестиційних активів підприємства належать:

- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування, призначене для монтажу;
- довгострокові фінансові вкладення;
- короткострокові фінансові вкладення [7].

4. Характер фінансових джерел формування активів. Відповідно до цієї ознаки розрізняють такі види активів підприємства:

а) валові активи є сукупністю майнових цінностей (активів) підприємства, сформованих за рахунок як власного, так і позикового капіталу;

б) чисті активи характеризують вартісну сукупність майнових цінностей (активів) підприємства, сформованих винятково за рахунок власного його капіталу. Вартість чистих активів підприємства визначається за такою формулою:

$$ЧА = А - ЗК ,$$

де, ЧА – вартість чистих активів підприємства;

А – загальна сума всіх активів підприємства за балансовою вартістю;

ЗК – загальна сума позикового капіталу підприємства, що використовується.

5. Характер володіння активами. За цією ознакою активи підприємства поділяються на такі два види:

а) власні активи, до яких належать активи підприємства, що знаходяться в постійному його володінні та відображаються в складі його балансу;

б) орендовані активи, до яких належать активи підприємства, що знаходяться в тимчасовому його володінні відповідно до укладених договорів оренди (лізингу).

6. Ступінь ліквідності активів. Відповідно до цієї ознаки активи підприємства прийнято підрозділяти на такі види:

а) активи в абсолютно ліквідній формі, до яких належать активи, що не потребують реалізації і є готовими засобами платежу.

До складу активів цього виду входять:

- грошові активи в національній валюті;
- грошові активи в іноземній валюті;

б) високоліквідні активи характеризують групу активів підприємства, що швидко можуть бути конвертовані в грошову форму (як правило, у термін до одного місяця) без суттєвих втрат своєї поточної ринкової вартості з метою своєчасного забезпечення платежів за поточними фінансовими зобов'язаннями.

До високоліквідних активів підприємства належать:

- короткострокові фінансові вкладення;
- короткострокова дебіторська заборгованість;

в) середньоліквідні активи, до яких належать активи, що можуть бути конвертовані в грошову форму без суттєвих втрат своєї поточної ринкової вартості терміном від одного до шести місяців.

До середньоліквідних активів підприємства відносять:

- усі форми дебіторської заборгованості, крім короткострокової та безнадійної;
- запаси готової продукції, призначеної для реалізації;

г) малоліквідні активи, до яких належать активи підприємства, що можуть бути конвертовані в грошову форму без втрат своєї поточної ринкової вартості лише після закінчення значного періоду часу (від півроку і більше).

У сучасній практиці до цієї групи активів підприємства відносять:

- запаси сировини і напівфабрикатів;
- запаси малоцінних і швидкозношувальних предметів;
- активи у формі незавершеного виробництва;
- основні засоби;
- незавершені капітальні вкладення;
- устаткування, що призначене для монтажу;
- нематеріальні активи;
- довгострокові фінансові вкладення;

д) неліквідні активи, до них входять такі види активів підприємства, що самостійно реалізовані бути не можуть (вони можуть бути продані лише в складі цілісного майнового комплексу).

До таких активів належать: безнадійна дебіторська заборгованість; витрати майбутніх періодів; збитки поточного і минулого років, які відображені у складі активу балансу підприємства. На базі розглянутої класифікації формується процес фінансового управління активами підприємства.

6.3. Поняття, склад та класифікація необоротних активів підприємства

Необоротні активи – це матеріальні і нематеріальні ресурси, що належать установі і забезпечують її функціонування і термін корисної експлуатації яких, як очікується, становить більше одного року.

До складу необоротних активів входять:

- земельні ділянки,
- капітальні витрати на поліпшення земель,
- будинки, споруди,
- передавальні пристрої,

- робочі силові машини і обладнання,
- транспортні засоби,
- інструменти, прилади,
- столовий, кухонний і господарський інвентар,
- обчислювальна техніка,
- робоча та продуктивна худоба,
- багаторічні насадження,
- музейні цінності,
- експонати зоопарків, виставок,
- бібліотечні фонди,
- знаряддя лову,
- спеціальні інструменти і спеціальні пристосування,
- білизна, постільні речі, одяг і взуття,
- тимчасові не титульні споруди,
- природні ресурси,
- інвентарна тара,
- матеріали довготривалого використання для наукових цілей,
- авторські і суміжні з ними права,
- права користування природними ресурсами, майном, об'єктами промислової власності,
- інші матеріальні і нематеріальні активи довготривалого використання.

Усі вони розділені на три групи:

1. Основні засоби.
2. Інші необоротні матеріальні активи.
3. Нематеріальні активи.

До основних засобів відносяться необоротні активи, що мають матеріальну форму і вартість яких становить більше 500 гривень за одиницю (комплект).

Необоротні активи, вартість яких менше 500 гривень за одиницю (комплект) не відносяться до першої групи (основних засобів) і не відображаються на рахунок 10.

Однак це правило, яке має виключення.

Незалежно від вартості:

а) не відносяться до основних засобів:

- знаряддя лову (трали, неводи, сіті і т. д.);
- бензомоторні пилки, сучкорізи, троси для сплаву;
- сезонні дороги, тимчасові відгалуження лісовозних доріг і тимчасові будівлі у лісі зі строком експлуатації до двох років (пересувні будиночки, котлопункти, пилкозаточувальні майстерні, бензозаправки і т. д.);
- спеціальні інструменти і спеціальні пристосування (для серійного і масового виробництва певних виробів або для виготовлення індивідуальних замовлень);
- спеціальний одяг, спеціальне взуття, постільні речі; формений одяг, призначений для видачі працівникам установи;
- тимчасові нетитульні споруди, пристосування і пристрої, витрати на зведення яких включаються до собівартості будівельно-монтажних робіт;
- тара для зберігання товарно-матеріальних цінностей на складах або для здійснення технологічних процесів;
- предмети, призначені для видачі напрокат;
- молодняк тварин і тварини на відгодівлі, птиця, кролі, хутрові звірі, сім'ї бджіл.

б) відносяться до основних засобів:

- сільськогосподарські машини і знаряддя;
- будівельний механізований інструмент;
- робочі і продуктивні тварини;
- усі види засобів пересування, призначені для переміщення людей і вантажів;

- документація з типового проектування, а так само сценічно-постановочні засоби вартістю понад 10 гривень за одиницю (декорації, меблі і реквізит, бутафорія, театральні і національні костюми, головні убори, білизна, взуття, перуки) [3; 7].

Класифікація необоротних активів підприємства

1. За основними функціональними видами:

а) Основні засоби. Вони характеризують сукупність матеріальних активів підприємства в формі засобів праці, очікуваний строк корисного використання яких перевищує один рік, які багаторазово беруть участь в операційному процесі і переносять на продукцію свою вартість частинами. Фінансовий облік ведеться наступним чином:

- земельні ділянки;
- капітальні витрати на покращення земель;
- машини і обладнання;
- транспортні засоби;
- інструменти, прибори, обладнання;
- інші основні засоби;
- інші необоротні матеріальні активи, які використовуються в операційному процесі.

б) Нематеріальні активи. Вони характеризують сукупність немонетарних активів, які не мають матеріальної форми, строк використання яких в операційній діяльності підприємства перевищує один рік.

2. За характером обслуговування окремих напрямів операційної діяльності:

а) Необоротні активи, які обслуговують процес виробництва продукції. До них відносяться всі види основних засобів і нематеріальних активів підприємства, які беруть участь в виробництві продукції.

б) Необоротні активи, які обслуговують процес реалізації продукції. До них відносяться всі види основних засобів і нематеріальних активів підприємства, які забезпечують продаж виготовленої продукції.

в) Необоротні активи, які обслуговують процес управління операційною діяльністю. До них відносяться всі види основних засобів і нематеріальних активів підприємства, які забезпечують процес управління цією діяльністю.

3. За характером володіння операційні необоротні активи підприємства поділяються на:

а) власні необоротні активи. До них відносяться довгострокові активи підприємства, які належать йому на правах власності і володіння, які відображаються в складі його балансу;

б) орендовані необоротні активи. Вони характеризують групу активів, які використовуються підприємством на правах використання в відповідності до договору оренди (лізингу), заключним з їх власником.

4. За формами застави кредиту і особливостями страхування виділяють наступні групи необоротних активів:

а) рухомі необоротні активи. Вони характеризують групу довгострокових майнових цінностей підприємства, які в процесі застави можуть бути виключені з його власності в цілях забезпечення кредиту (машини і обладнання, транспортні засоби, довгострокові фондові інструменти і т.ін.).

б) нерухомі необоротні активи. До них відносить група довгострокових майнових цінностей підприємства, які не можуть бути виключені з його власності в процесі застави, яка забезпечує кредит (земельні ділянки, будівлі, споруди, передавальні пристрої і т.ін.)

5. За характером відображення зносу необоротні активи поділяються на:

а) амортизаційні необоротні активи. До них відносяться основні засоби і частина нематеріальних активів, за якими фізичний і моральний знос відображається в обліку як поступове нарахування амортизації.

б) Не амортизаційні необоротні активи. До них відносяться інша частина необоротних активів підприємства, рівень зносу яких фінансовим обліком не відображається [3].

6.4. Амортизація як інструмент відтворення основних засобів та джерело формування фінансових ресурсів: поняття, методи нарахування

Амортизаційні відрахування – один з головних джерел здійснення реальних інвестицій. За допомогою амортизації регулюється швидкість звороту основних засобів, інтенсифікується процес її відтворення, регулюється технічна та виробнича політика на підприємстві. В Україні не вироблено амортизаційної політики, яка б дала змогу стимулювати використання одного з найбільших інвестиційних ресурсів.

Основою амортизації являється зношення основних засобів. Поняття зношення і зносу не є ідентичними. **Знос** – це втрата засобами праці своїх властивостей чи характеристик внаслідок певних обставин (експлуатації, впливу науково-технічного прогресу і т.п.), тобто це об'єктивно існуюче явище. Зносу підлягають всі засоби праці як діючі, так і не діючі, незалежно від їх участі в процесі виробництва (виробничі і невиробничі). Зношення – це економічний процес, відображення зносу в економічній дійсності. Зношення представляє собою процес втрати засобами праці своєї вартості. Причиною зношення може бути як фізичний так і моральний знос [7].

Методи нарахування амортизації. Нархування амортизації (зносу) регламентується П(С)БО №7, за яким **амортизація** – це систематичне розподілення вартості основних засобів, яка амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [14].

До методів нарахування амортизації належать:

- 1) метод прямолінійного списання;
- 2) метод зменшення залишкової вартості;
- 3) метод прискореного зменшення залишкової вартості;
- 4) кумулятивний метод (метод суми чисел);
- 5) виробничий метод.

Розглянемо особливості використання кожного з методів:

1. Прямолінійний метод

При застосуванні цього методу:

- річна сума амортизації однакова протягом усіх років експлуатації об'єкта;
- сума зносу накопичується рівномірно;
- залишкова вартість об'єкта основних засобів рівномірно зменшується до рівня ліквідаційної вартості.

1. Метод зменшення залишкової вартості

Суть даного методу полягає в визначенні річної суми амортизації об'єкту основних засобів виходячи з залишкової вартості такого об'єкту на початок звітного року чи з початкової вартості по введеннях на протязі року об'єктам. Річна сума амортизаційних відрахувань визначається шляхом множення залишкової вартості об'єкта основних засобів на річну норму амортизації.

2. Метод зменшення залишкової вартості (прискореного зменшення залишкової вартості). Згідно з цим методом річна сума амортизації визначається як добуток річної норми амортизації на залишкову вартість об'єкта основних засобів на початок звітного року (або первісна вартість на початок нарахування амортизації). Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею та результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату від ділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.

4. Кумулятивний метод (метод суми чисел) амортизації полягає у використанні більш високих норм амортизації в першій половині строку використання і поступове їх зниження в другій половині. За цим методом річна сума амортизації визначається як добуток амортизованої вартості та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.

5. Виробничий метод, за яким місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації
За цим передбачається розрахунок місячної суми амортизації [7].

6.5. Методичні інструменти оцінки стану, руху та ефективності використання основних засобів підприємства

Для аналізу технічного стану основних фондів використано коефіцієнти зносу та придатності засобів праці. Зношеність фондів і відсутність коштів веде до перевищення коефіцієнта вибуття над коефіцієнтом оновлення.

Коефіцієнт придатності розраховують як відношення залишкової вартості основних фондів до їх первісної вартості:

$$K_{\text{придатності}} = \frac{\text{Первісна вартість ОФ} - \text{сума зносу}}{\text{Первісна вартість ОФ}}$$

Слід зазначити, що $K_{\text{придатності}} \leq 1$ та $K_{\text{придатності}} + K_{\text{зносу}} = 1$.

Показники, що характеризують майновий стан підприємства з точки зору ефективності використання основних фондів:

1) Індекс постійного активу – показує частку основних засобів та необоротних активів у джерелах власних коштів. Його розраховують за формулою:

$$КПА = O_3 / B_k$$

де O_3 – основні засоби та необоротні активи;

B_k – власні кошти.

2) Коефіцієнт накопичення зносу – характеризує інтенсивність формування одного із джерел коштів на капітальні вкладення, свідчить про ступінь фінансування основних засобів за рахунок зносу. Цей показник визначають за формулою:

$$КНЗ = C_3 / C_{o.з.}$$

де C_3 – нарахована сума зносу;

$C_{o.з.}$ – початкова балансова вартість основних засобів.

3) Важливим показником характеристики майнового стану підприємства є **коефіцієнт реальної вартості майна**, який показує, яку частку у вартості майна становлять засоби виробництва:

$$КВМ = (O_{3.з.} + B_3 + H_6 + M_{ш.п.}) / A,$$

де $O_{3.з.}$ – основні засоби за залишковою вартістю;

B_3 – виробничі запаси;

H_6 – незавершене виробництво;

$M_{ш.п.}$ – малоцінні та швидкозношувані предмети;

A – вартість активів підприємства.

Цей коефіцієнт визначає рівень виробничого потенціалу підприємства, забезпеченість виробничого процесу засобами виробництва. Загальновідомо, що якщо значення цього показника нижче за 0,5, це негативна ознака як для підприємства, так і для його партнерів. Однак на сьогодні вартість частини основних засобів занижено, тому в деяких випадках значення цього коефіцієнта, нижче за 0,5, вважають нормальним. Іншими причинами низького рівня коефіцієнта можуть бути занадто великі довгострокові фінансові або капітальні вкладення, великі залишки готової продукції, велика дебіторська заборгованість. Усі ці причини негативно характеризують майновий та фінансовий стан підприємств, хоча такі з них, як велика дебіторська заборгованість та складські залишки готової продукції, в умовах сьогодні легко пояснити. Узагальнюючим показником технічного стану основних засобів є ступінь їх зносу, тобто відношення величини зносу до початкової вартості всіх основних частин (насамперед виробничого устаткування та робочих машин, які мають вирішальний вплив на потужність підприємства).

Ступінь зносу основних засобів (г) та його зміни визначають співвідношенням сум основних засобів (F) та їх зносу (R) в активі та пасиві бухгалтерського балансу на початок і кінець аналізованого періоду, %:

$$r = \frac{R_1 * 100}{F_1} - \frac{R_0 * 100}{F_0},$$

де індекси 0 та 1 – величини показників на початок та кінець періоду.

Якщо, наприклад, на підприємстві знос основних засобів зріс з 27,3 до 29,4%, то це негативно характеризує дії підприємства щодо вдосконалення технічної бази виробництва.

Ступінь оновлення основних засобів вимірюється відношенням надходження за аналізований період основних засобів (F_н) до їх кількості на кінець року (F₁), %:

$$\Delta F = \frac{F_n * 100}{F_1}$$

Чим швидше відбувається заміна старого устаткування новим, тим більш ефективним та продуктивним є устаткування, оскільки при тривалому використанні воно морально старіє.

Для оцінки технічного рівня основних засобів визначають також частку прогресивного устаткування в загальній його кількості та вартості.

Найбільш узагальнюючим показником ефективності використання основних виробничих засобів є показник використання виробничої потужності.

Якщо сумарна виробнича потужність недостатньо використовується, то необхідно встановити, випуск яких саме видів продукції негативно впливає на загальний рівень використання потужностей за планом та фактично.

Показники використання потужностей – плановий (K_{пл}) та фактичний (K_ф) розраховують за формулами, %:

$$\Delta K_{пл} = \frac{Q_{пл\ i} * 100}{Z_{пл\ i}}$$

$$\Delta K_{ф} = \frac{Q_{ф\ i} * 100}{Z_{ф\ i}},$$

де Q_{плі}, Q_{фі} – плановий та фактичний випуск і-го виду продукції;

Z_{плі}, Z_{фі} – планова та фактична потужність по випуску цього виду продукції.

Після цього з'ясовують причини неповного використання виробничих потужностей за цими видами продукції та планують дії, спрямовані на усунення цих причин, зокрема, підвищення пропускнуєї спроможності виробництва.

Алгоритм розрахунку основних засобів наведений у табл.6.1.

Таблиця 6.1

Алгоритм розрахунку основних показників інтенсивності руху основних засобів

Показник	Формула розрахунку
Коефіцієнт оновлення основних засобів	$K_{оновлення} = \frac{\text{Вартість введених ОФ}}{\text{Вартість ОФ на кінець року}}$
Коефіцієнт вибуття основних засобів	$K_{вибуття} = \frac{\text{Вартість вибувщих ОФ}}{\text{Вартість ОФ на початок року}}$
Коефіцієнт приросту основних засобів	$K_{приросту} = \frac{\text{Вартість введених ОФ} - \text{Вартість вибувщих ОФ}}{\text{Вартість ОФ на початок року}}$

Ефективність застосування основних засобів характеризують показники: фондovіддачі, фондoмісткості й фондорентабельності. У процесі аналізу вивчають їх динаміку, проводять факторний аналіз впливу основних чинників на їх величину.

У таблиці 6.2 наведено алгоритм розрахунку основних показників ефективності використання основних фондів.

Таблиця 6.2

Алгоритм розрахунку показників ефективності використання основних засобів

Показники	Формула розрахунку
Фондорентабельність	$\Phi_p = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Фондоозброєність	$\Phi_{oz} = \frac{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}{\text{Чисельність промперсоналу}}$
Фондовіддача	$\Phi_o = \frac{\text{Обсяг виробництва (реалізації) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$
Фондомісткість	$\Phi_m = 1 / \Phi_o$

Фондорентабельність (Φ_p) – коефіцієнт, який показує частку прибутку, отриманого підприємством на одну гривню вкладених основних фондів:

Фондоозброєність – це додатковий коефіцієнт, що показує середньорічну вартість основних засобів, які приходяться на 1 одного працюючого. Зростання цього показника свідчить про позитивну динаміку технічної оснащеності виробництва, але слід мати на увазі, що перевищення темпів фондоозброєності над темпами росту продуктивності праці є негативним явищем, а ідеальним вважається варіант більш швидкого зростання продуктивності праці, бо це свідчить про зростання максимальної ефективності виробництва.

Узагальнюючим показником ефективності використання основних засобів є **фондовіддача** (Φ_o). Цей коефіцієнт показує, яка сума виконаного обсягу робіт приходить на 1 грн. вартості основних виробничих фондів.

Показник, зворотний фондovіддачі, – **фондомісткість**.

Фондовіддача являє собою один з основних факторів, що визначають обсяг продукції підприємства, тому необхідно детально проаналізувати, які фактори, в свою чергу, впливають на неї. Їх багато, як залежних, так і не залежних від підприємства. Проте резерви її росту – краще використання техніки на кожному підприємстві і робочому місці. Інтенсивний шлях ведення господарства припускає систематичне зростання фондovіддачі за рахунок росту продуктивності машин, механізмів і устаткування, скорочення їхніх простоїв, оптимального завантаження техніки, технічного удосконалення основних засобів.

Узагальнюючим показником використання основних засобів є фондovіддача, тобто відношення обсягу продукції за аналізований період до основних виробничих засобів:

$$\Phi_o = \frac{\text{Обсяг виробництва (реалізації) продукції}}{\text{Середньорічна вартість основних засобів}}$$

Показник, зворотний фондovіддачі, фондoмісткість, який розраховують за формулами:

$$\Phi_m = F / Q$$

або

$$\Phi_m = 1 / F,$$

де Q – випуск продукції;

F – основні виробничі засоби.

Перевагою показника фондомісткості є те, що його чисельник може бути розкладений на складові частини за окремими цехами та групами устаткування. Це дає змогу встановити вплив використання техніки на кожній виробничій дільниці на узагальнюючий показник використання засобів [12].

6.6. Нематеріальні активи підприємства: сутність та оцінка

Нематеріальні активи – відносини, які виникають внаслідок володіння правами на об'єкти інтелектуальної власності та їх використання у виробничо-господарській діяльності підприємства для отримання доходу.

Оцінка нематеріальних активів підприємства

Придбаний підприємством нематеріальний актив відображається в його балансі, якщо існує ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, та його вартість може бути достовірно визначена.

Нематеріальний актив, отриманий в результаті розробки (застосування підприємством результатів досліджень та інших знань для планування і проектування нових або значно вдосконалених матеріалів, систем, приладів, процесів, продуктів або послуг до початку їхнього серійного виробництва чи використання), слід відображати в балансі за умов, якщо підприємство має:

- намір, технічну можливість та ресурси для доведення нематеріального активу до стану придатності для реалізації або використання;
- можливість отримання майбутніх економічних вигод від реалізації або використання нематеріального активу;
- інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою нематеріального активу.

Не визнаються нематеріальним активом, а підлягають відображенню у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені:

- витрати на дослідження;
- витрати на підготовку і перепідготовку кадрів;
- витрати на рекламу та просування продукції на ринку;
- витрати на створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;
- витрати на підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань і витрати на створення торговельних марок (товарних знаків).

Придбані (створені) нематеріальні активи зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю.

Первісна вартість нематеріального активу, придбаного в результаті обміну на подібний об'єкт, дорівнює залишковій вартості переданого нематеріального активу. Якщо залишкова вартість переданого об'єкта перевищує його справедливую вартість, то первісною вартістю нематеріального активу, отриманого в обмін на подібний об'єкт, є його справедлива вартість з включенням різниці до фінансових результатів (витрат) звітного періоду [7].

Лекція 7. Оборотні кошти підприємства

7.1. Поняття, склад та структура оборотних коштів, джерела їх формування..

7.2. Оборотні активи підприємства: економічна сутність та класифікація.

7.3. Поняття та особливості кругообороту оборотних активів підприємства.

7.4. Напрями підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства.

Рекомендована література: [1; 7; 14].

7.1. Поняття, склад і структура оборотних коштів підприємства, джерела їх формування

Для нормального функціонування підприємству необхідно скорочувати час перетворення коштів, що знаходяться в запасах сировини, готової продукції та дебіторської заборгованості на грошові кошти на розрахунковому рахунку. Зусилля щодо зменшення періоду обігу оборотних коштів (за умов зацікавленості підприємства в продовженні строку сплати кредиторської заборгованості) можуть обернутися зведенням його фінансово-експлуатаційних потреб до нуля або навіть перетворенням на від'ємну величину, коли в підприємства залишиться більше коштів, ніж їх потрібно для безперервної роботи.

В цьому разі необхідно визначитися з поняттям оборотних коштів підприємства. Отже, під оборотними коштами слід розуміти предмети праці, які повністю беруть участь у виробничому процесі і цілком переносять свою вартість на вартість виготовленої продукції (наданих послуг) протягом одного виробничого циклу, як правило, менше за 365 днів. Оборотні кошти постійно знаходяться в безупинному русі і утворюють сукупність виробничих оборотних фондів і фондів обігу.

Грошові кошти і розрахунки (засоби розрахунку) включають дебіторську заборгованість перед підприємством, дохідні активи (від вкладень в цінні папери), а також грошові кошти та їх еквіваленти в національній та іноземній валюті.

Дебіторська заборгованість представляє собою:

- заборгованість перед підприємством покупців або замовників за надані їм товари, роботи чи послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем);
- заборгованість фінансових і податкових органів, а також переплата за податками, зборами та іншими платежами до бюджету;
- сума авансів, наданих іншим підприємствам у рахунок наступних платежів;
- сума нарахованих дивідендів, процентів, роялті, що підлягають надходженню;
- заборгованість взаємопов'язаних сторін;
- заборгованість за внутрішньовідомчими розрахунками.

Дохідні активи – це короткострокові (на термін не більше 1 року) вкладення підприємства в цінні папери (ринкові високоліквідні цінні папери), а також надані іншим господарюючим суб'єктам позики.

Грошові кошти та їх еквіваленти – кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів. У цій статті окремо наводяться кошти в національній та іноземній валюті. Кошти, які не можна використати для операцій протягом одного року, починаючи з дати балансу або протягом операційного циклу внаслідок обмежень, слід виключати зі складу оборотних активів та відображати як необоротні активи [7].

7.2. Оборотні активи підприємства: економічна сутність та класифікація

Характер участі в господарському процесі та швидкість обороту активів. За цією ознакою активи підприємства підрозділяються на такі види:

а) оборотні (поточні) активи характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, що обслуговують поточну виробничо-комерційну (операційну) діяльність і використовуються повністю протягом одного виробничо-комерційного циклу.

У складі оборотних (поточних) активів підприємства виділяють такі елементи:

- виробничі запаси сировини і напівфабрикатів;
- запаси малоцінних і швидкозношувальних предметів;
- обсяг незавершеного виробництва;
- запаси готової продукції, призначеної для реалізації;
- дебіторську заборгованість;
- грошові активи в національній валюті;
- грошові активи в іноземній валюті;
- короткострокові фінансові вкладення;

- витрати майбутніх періодів.

б) позаоборотні активи характеризують сукупність майнових цінностей підприємства, що багаторазово беруть участь у процесі господарської діяльності та переносять на продукцію використану вартість частинами.

Для здійснення виробничого процесу підприємство має мати як основні так і оборотні засоби, які забезпечують неперервність процесу виробництва і обігу.

Запаси поділяють на:

1) Виробничі запаси (сировина, основні матеріали, допоміжні матеріали, покупні напівфабрикати, куповані вироби, паливо, тара, запасні частини, малоцінні та швидкозношувальні предмети)

2) Тварини на вирощуванні та відгодівлі;

3) Незавершене виробництво;

4) Готова продукція (готова продукція на складі, готова продукція в дорозі);

5) Товари.

Дебіторська заборгованість поділяється на:

1) векселі одержані (відсоткові векселі, безвідсоткові векселі);

2) заборгованість за товари, роботи, послуги (заборгованість покупців за реалізовану їм продукцію, товари для перепродажу);

3) заборгованість за рахунками (переплачені податки, платежі до бюджету, видані аванси, нараховані дивіденди, відсотки, роялті, що підлягають отриманню, інша заборгованість).

Поточні фінансові інвестиції поділяють на: ринкові цінні папери, казначейські векселі, депозитні сертифікати, інші цінні папери).

Грошові кошти та їх еквіваленти поділяють на грошові кошти: в касі підприємства, на банківських рахунках в національній чи іноземній валюті, в дорозі, у формі грошових документів та виставлених акредитивів.

Витрати майбутніх періодів поділяють на: наперед сплачена орендна плата, страховка, наперед сплачені рекламні послуги, вартість оборотних засобів, що не належить до попередніх видів.

Інші оборотні засоби – це вартість оборотних засобів, що не ввійшли в попередні елементи, але відображаються в їх сумі.

Класифікація оборотних засобів має важливе значення для аналізу та прийняття управлінського рішення щодо їх удосконалення. Розглянемо основні види оборотних засобів відповідно до їх класифікаційних ознак:

1) За елементами: запаси, дебіторська заборгованість, поточні фінансові інвестиції, грошові кошти та їх еквіваленти, витрати майбутніх періодів;

2) За характером участі в операційному циклі: оборотні фонди і фонди обігу;

3) За характером фінансових джерел формування: валові, чисті та власні;

4) За періодом функціонування оборотних засобів: постійна та змінна частини;

5) За рівнем охоплення нормуванням: нормовані та ненормовані;

6) За рівнем ліквідності: ліквідні: ті, що швидко реалізуються; ті, що повільно реалізуються;

7) Залежно від ступеня ризику: з мінімальним, малим, великим ризиком [7].

7.3. Поняття та особливості кругообороту оборотних активів підприємства.

Ефективність використання оборотних коштів – це швидкість їх обертання, оборотність. Якщо відбувається прискорення оборотності цих коштів це зумовить збільшення обсягу продукції на кожен грошову одиницю поточних витрат підприємства; вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення резервів для розширення виробництва. Оборотні активи завжди знаходяться в русі і проходять наступні стадії: грошові кошти – запаси – виробництво – готова продукція – грошові кошти, отримані від реалізації готової продукції. Розрізняють

поняття «оборотність» - послідовне проходження оборотними активами стадій кругообігу із зміною форм власності.

Оборотність оборотних засобів має тісний взаємозв'язок з їх віддачею і є одним із найважливіших показників, які визначають інтенсивність використання засобів підприємства. Показником оборотності вважають тривалість одного обороту.

Коефіцієнт оборотності (кількість оборотів) – це відношення вартості реалізованої продукції (чиста виручка) за діючими груповими цінами за певний період до середнього залишку нормованих оборотних коштів за той самий період. Чиста виручка – це різниця між доходом від реалізації продукції та податком на додану вартість і акцизним збором.

Коефіцієнт завантаження – обернений показник до коефіцієнта оборотності і характеризує кількість оборотних коштів які припадають на кожну грошову одиницю реалізованої продукції.

Тривалість одного обороту в днях (швидкість обороту) оборотних коштів – це відношення кількості днів у розрахунковому періоді (360 днів) до коефіцієнта оборотності за той самий період.

Час обороту свідчить про те, скільки днів необхідно підприємству для поповнення його оборотних засобів і розраховується як співвідношення середнього періоду від авансування коштів у виробництво продукції до отримання коштів від її реалізації. Якщо зменшується тривалість обороту, тоді зменшується потреба підприємства у власних оборотних засобах.

Коефіцієнт оборотності запасів свідчить про те, скільки в середньому поповнювалися запаси підприємства протягом звітного періоду. Розраховується як відношення собівартості реалізованої продукції до середньої суми запасів, тобто арифметична величина між залишками виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції, товарів на початок і кінець звітного періоду. Наприклад коефіцієнт оборотності запасів становить 4, тоді підприємство має наперед запасів на 3 місяці наперед, і запаси протягом року поповнювалися тричі ($12:4 = 3$). У випадку, якщо прискорюються оберти запасів, це свідчить про позитивну динаміку. Чим вищою є оборотність запасів, тим менше коштів відволікається на їх придбання.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості – це чиста виручка від реалізації продукції поділена на середню дебіторську заборгованість. Даний коефіцієнт відображає кількість оборотів за звітний період який здійснює дебіторська заборгованість та в скільки разів виручка перевищує її величину. Якщо зменшується величина цього коефіцієнта на кінець звітного періоду, це свідчить про сповільнення обороту оборотних засобів.

Разом з тим, для оцінки ефективності використання матеріальних ресурсів використовують систему показників: узагальнюючі показники (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, питома вага матеріальних витрат собівартості продукції).

Матеріаломісткість продукції – узагальнюючий вартісний показник, дорівнює сумі матеріальних витрат поділених на вартість виготовленої продукції. Матеріаловіддача продукції – це обернений показник до матеріаломісткості продукції і характеризує вихід продукції з кожної гривні витрачених матеріальних ресурсів і розраховується як співвідношення вартості продукції до суми матеріальних витрат. Також важливим показником є питома вага матеріальних витрат в собівартості продукції, який дорівнює – матеріальні витрати поділені на собівартість виготовленої продукції [7].

7.4. Напрями підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства

Ефективність оборотних активів залежить від повноти реалізації заходів, спрямованих на забезпечення оптимальності їх використання та прискорення їх оборотності. Розглянемо основні шляхи підвищення ефективності їх використання та прискорення їх оборотності:

- 1) прискорення оборотності оборотних активів;
- 2) підвищення рентабельності оборотних активів;
- 3) мінімізація витрат оборотних активів у процесі їх використання;
- 4) оптимізація запасів ресурсів і незавершеного виробництва;
- 5) скорочення тривалості виробничого циклу;

- б) поліпшення організації матеріально технічного забезпечення;
- 7) прискорення реалізації товарної продукції.

Ефективне використання оборотних коштів є важливим завданням підприємства і повинно забезпечуватися прискоренням їх оборотності на всіх стадіях кругообігу.

На стадії створення виробничих запасів – раціональне використання матеріальних ресурсів, удосконалення нормування, ліквідація нормативних запасів, налагодження роботи транспорту, оптимальний вибір постачальників та ін.

На стадії незавершеного виробництва відбувається скорочення тривалості виробничого циклу, впровадження прогресивної техніки і технологій, розвиток стандартизації та уніфікації, вдосконалення системи економічного стимулювання тощо.

На стадії обігу – здійснюється раціональна організація збуту продукції, прискорення документообороту, дотримання договірної платіжної дисципліни, використання маркетингових важелів активізації продажу (реклама) та ін.

Кожне підприємство обирає для себе найбільш прийнятні шляхи прискорення оборотності оборотних активів, що дає змогу зекономити значні суми і збільшити обсяги виробництва та реілазації продукції без залучення додаткових фінансових ресурсів.

Розрізняють наступні напрями стратегічної роботи в контексті управління джерелами оборотних коштів:

- визначення потреби підприємства в оборотних коштах;
- не виконання робіт для замовників, що стали неплатоспроможними;
- узгодження наявності власних оборотних коштів до їх оптимально обсягу;
- зменшення управлінських та усунення непродуктивних витрат;
- застосування заходів щодо прискореного повернення підприємству всієї суми дебіторської заборгованості;
- застосування прогресивних методів управління виробництвом;
- збільшення обсягу статутного капіталу підприємства з метою фінансування оборотних коштів;
- розрахунок оптимального обсягу виробництва продукції у співвідношенні із рівнем безбитковості виробництва.

В межах зазначених напрямів стратегічної роботи підприємства в напрямку управління джерелами оборотних коштів підприємства, основними шляхами підвищення ефективності використання оборотних коштів підприємства:

- економія на нормах витрат сировини і матеріалів завдяки впровадженню прогресивних технологій у виробництво;
- обґрунтоване встановлення норм і нормативів праці;
- уніфікація рецептури виробництва продукції;
- прискорення процесів збуту продукції при застосуванні прогресивних маркетингових технологій;
- скорочення вартості застосовуваних у виробництві сировини і матеріалів шляхом придбання їх за оптовими цінами чи заміни дешевшими аналогами;
- здійснення безперервного здійснення виробничих процесів;
- визначення прямих постійних взаємозв'язків з постачальниками;
- прискорення обробки партій постачання матеріальних ресурсів;
- вторинне використання відходів у виробництві;
- зменшення тривалості виробничого циклу [7].

Лекція 8. Інвестиційні ресурси та інноваційні процеси на підприємстві

8.1. Сутність, класифікація та структура інвестицій.

8.2. Джерела фінансування інвестицій.

- 8.3. Поняття, види інвестиційних проєктів.
- 8.4. Поняття ризику у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства.
- 8.5. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування.
- 8.6. Види і напрями інноваційної діяльності.
- 8.7. Інноваційний потенціал підприємства і показники його оцінки.
- 8.8. Оцінка ефективності інноваційного проєкту з урахуванням ступеня ризику.

Рекомендована література: [1; 7; 14].

8.1. Сутність, класифікація та структура інвестицій

Інвестиції – тимчасове відмовлення економічного суб'єкта від споживання наявних у його розпорядженні ресурсів (капіталу) і використання цих ресурсів для збільшення в майбутньому свого добробуту. Сам же процес вкладення ресурсів називається інвестуванням.

Упорядкування інвестиційної діяльності підприємства здійснюється за певними видами інвестиційних потоків, розмежованих за відповідними ознаками (рис. 8.1).

Під реальними інвестиціями слід розуміти вкладення капіталу у виробництво для оновлення існуючих і створення нових виробничих потужностей. Такі інвестиції в практиці вітчизняного товаровиробництва називають капіталовкладеннями. Більш детально зупинимось на реальних (виробничих) інвестиціях, оскільки саме вони розкривають інвестиційні потреби підприємства. До них слід віднести: безпосередні інвестиції; супутні інвестиції; інвестиції в науково-дослідні роботи.

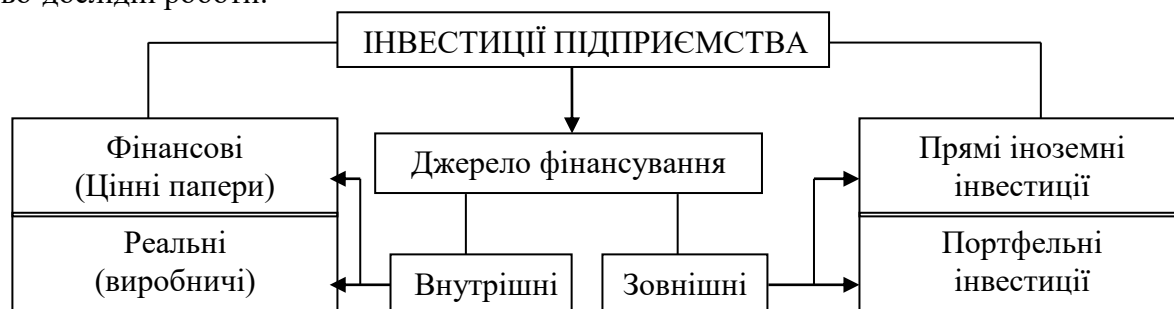


Рис. 8.1. Класифікація інвестицій на підприємстві [7]

Безпосередні інвестиції – інвестиції в основні виробничі засоби (матеріальні і нематеріальні активи) та обігові засоби. Інвестиції в основний капітал передбачають:

- придбання (виготовлення) нового обладнання та устаткування, в тому числі витрати на його доставку, монтаж і налагодження;
- модернізацію існуючого обладнання;
- будівництво й реконструкцію будівель і споруд;
- технічне переозброєння щодо придбання нових технологічних пристроїв, які забезпечують роботу обладнання;
- нове технологічне оснащення діючого обладнання. Інвестиції в оборотні засоби передбачають забезпечення:

- нових і додаткових запасів основних і допоміжних матеріалів;
- нових і додаткових запасів готової продукції;
- збільшення рахунків дебіторів (боржників).

Інвестиції в нематеріальні активи передбачають придбання нової технології (патенту чи ліцензії) чи торговельної марки (бренду).

Супутні інвестиції – вкладення капіталу в об'єкти, територіально і функціонально пов'язані з цільовим виробничим об'єктом (мережі електропередач, каналізації, вкладення в охорону навколишнього середовища, соціальну інфраструктуру тощо).

Інвестиції в науково-дослідні роботи забезпечують і супроводжують інвестиційний проєкт, тобто це матеріальні кошти, необхідні для проведення передпроектних досліджень, а також оборотні засоби для забезпечення поточної діяльності науково-дослідної організації, яка

працює за замовленням підприємства. Прямими іноземними інвестиціями називають закордонні вкладення капіталу, що за величиною становлять не менше 10% вартості певного інвестиційного проекту. Портфельні інвестиції – закордонні інвестиції, менші 10% вартості здійснюваного за їх допомогою капітального проекту.

Фінансові інвестиції – використання наявного капіталу для придбання (купівлі) акцій, облігацій, та інших цінних паперів, які емітуються підприємствами чи державою. У процесі такого інвестування відбувається переміщення титулів власності, що дає право на одержання нетрудових доходів. Реальні інвестиції – вкладення капіталу (грошей) у різні сфери та галузі національної економіки (суспільного виробництва) для оновлення існуючих, створення нових «капітальних» (матеріальних) благ і одержання за рахунок цього більшого прибутку.

Зовнішні прямі інвестиції – вкладення за кордоном капіталу, розмір якого становить не менше 10% вартості певного конкретного інвестиційно-інноваційного проекту.

Зовнішні портфельні інвестиції – іноземні інвестиції з обсягом до 10% вартості здійснюваного за їх допомогою інвестиційно-інноваційного проекту [7].

8.2. Джерела фінансування інвестицій

Джерелами фінансування інвестицій можуть бути:

- 1) власні фінансові ресурси;
- 2) позичені фінансові ресурси;
- 3) кошти, отримані від продажу цінних паперів;
- 4) внески членів трудових колективів;
- 5) кошти державного бюджету та місцевих бюджетів;
- 6) кошти іноземних інвесторів.

Власні фінансові ресурси включають внески засновників підприємства, амортизаційні відрахування; прибуток, який використовується у вигляді засобів, резервів у процесі господарської діяльності. Грошова частина внесків власників підприємства передовсім спрямовується на придбання основних засобів.

Позичені та залучені кошти використовуються підприємством за браком власних фінансових ресурсів та інвестиційну діяльність. До позичених коштів належать:

- довгострокові банківські кредити;
- позики інших підприємств;
- кошти від випуску векселів та інших боргових зобов'язань;
- кошти від емісії та реалізації цінних паперів, які належать підприємству;
- фінансування з благодійних засобів;
- іноземні інвестиції [14].

Власні і внутрішньогосподарські резерви інвестора – кошти, які включають в себе початкові внески засновників до статутного капіталу і частину грошових коштів, отриманих в результаті господарської діяльності, тобто за рахунок прибутку, амортизаційних відрахувань, коштів, що виплачуються органами страхування у вигляді відшкодування збитків від аварій, стихійних лих тощо.

Позикові кошти – кошти, до яких входять банківський кредит, інвестиційний податковий кредит, бюджетний кредит та інші кошти.

Залучені кошти – кошти, отримані від продажу акцій, пайових та інших внесків юридичних осіб та працівників підприємства.

Централізовані кошти – кошти, що надходять в порядку перерозподілу із фондів концернів, асоціацій та інших об'єднань підприємств.

Бюджетне фінансування – фінансування з відповідних фондів на виконання державних, регіональних або галузевих цільових програм. Безопасність цього джерела фінансування перетворює його фактично на джерело власних коштів [14].

Кошти іноземних інвесторів – кошти, що надаються у формі фінансової або іншої участі в статутному капіталі спільних підприємств, а також у формі прямих вкладів в грошовій формі

міжнародних організацій і фінансових інститутів, держав, підприємств різних форм власності. Залучення іноземних інвестицій забезпечує розвиток міжнародних економічних зв'язків і впровадження передових науково-технічних досягнень.

В залежності від того, які джерела фінансових ресурсів залучає підприємство для фінансування своєї інвестиційної діяльності, виділяють три основні форми фінансування інвестицій: самофінансування, кредитне фінансування, змішане фінансування.

Самофінансування під час здійснення інвестиційної діяльності – це фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів. Ця форма фінансування, як правило, використовується при реалізації короткострокових інвестиційних проектів з невисокою нормою рентабельності.

Кредитне фінансування використовується в процесі реалізації короткострокових інвестиційних проектів з високою нормою рентабельності інвестицій, тому що його необхідно повернути на визначених умовах. З іншого боку, кредитор не претендує на участь в доходах від реалізації інвестицій.

Змішане фінансування є комбінацією декількох джерел фінансування. Це найбільш розповсюджена форма фінансування інвестиційної діяльності, вона може застосовуватись при реалізації будь-яких інвестиційних проектів.

При виборі джерел фінансування інвестиційної діяльності питання повинно вирішуватись підприємством з врахуванням багатьох факторів: вартості залученого капіталу, ефективності віддачі від нього, співвідношення власного та позикового капіталів, що визначає рівень фінансової незалежності, ризику, що виникає при використанні того або іншого джерела фінансування, а також економічних інтересів інвесторів [7].

8.3. Поняття, види інвестиційних проектів

До основних видів інвестиційних проектів відносять:

- 1) заміну застарілого обладнання як процесу забезпечення існуючої підприємницької діяльності в незмінних масштабах;
- 2) заміну застарілого обладнання для зменшення поточних виробничих витрат;
- 3) зростання випуску продукції (розширення ринку послуг);
- 4) розширення підприємства за рахунок випуску нової продукції (послуг);
- 5) проекти, які мають екологічне навантаження тощо.

Будь-який інвестиційний проект включає в ході його здійснення такі *етапи* (стадії):

- формулювання мети інвестиційного проекту;
- розробку (підготовку) проекту;
- експертизу інвестиційного проекту;
- здійснення проекту;
- оцінку результатів проекту.

Інвестиційний проект припускає планування трьох основних грошових потоків:

- потоку інвестицій;
- потоку поточних (операційних) платежів;
- потоку надходжень.

Ані потік поточних платежів, ані потік надходжень не можуть бути сплановані цілком точно, оскільки немає і не може бути повної визначеності відносно майбутнього стану ринку. Ціни й обсяги реалізованої продукції, ціни на сировину і матеріали та інші грошово-вартісні параметри середовища за фактом їх здійснення в майбутньому можуть надто відрізнятися з передбачуваними плановими значеннями, що оцінюються з позицій сьогодення.

Непереборна інформаційна невизначеність обумовлює непереборний ризик прийняття інвестиційних рішень. Завжди залишається ймовірність того, що проект, визнаний доцільним для його здійснення, виявиться de-facto збитковим, оскільки досягнуті в ході інвестиційного процесу значення параметрів відхилилися від планових, або деякі фактори взагалі не були враховані. Інвестор ніколи не буде мати у своєму розпорядженні всеосяжну оцінку ризику, тому що число розмаїть зовнішнього середовища завжди перевищує управлінські можливості особи, що приймає рішення, і обов'язково знайдеться неочікуваний сценарій розвитку подій

(наприклад, форс-мажор), що, будучи неврахованим у проекті, може відбутися і зірвати перебіг інвестиційного процесу. У той же час інвестор зобов'язаний докласти зусиль щодо підвищення рівня своєї інформованості і намагатися вимірювати ризикованість своїх інвестиційних рішень як не стадії розробки проекту, так і в ході його здійснення [7].

8.4. Поняття ризику у процесі здійснення інвестиційної діяльності підприємства

Ризик присутній практично у всіх сферах діяльності, тому точно й однозначно його сформулювати неможливо.

Так, з точки зору періоду здійснення інвестиційного проекту, ризик представляє собою невизначеність, пов'язану з вартістю інвестицій наприкінці періоду.

Як економічне явище, **ризик** – імовірність отримання несприятливого результату, або можлива втрата, викликана випадковими несприятливими подіями.

Як несприятливий феномен, ризик –можлива небезпека втрат, викликана специфікою тих чи інших явищ природи і видів діяльності суспільства.

Ризики інвестиційного проекту підпадають під вплив надзвичайно широкого кола факторів, зокрема економічних, політичних, технічних, юридичних, природних, соціальних, виробничих тощо.

Навіть якщо розглядати ризики, пов'язані з реалізацією тільки економічної складової проекту, перелік їх буде дуже великим: фінансові ризики; ризики, викликані коливаннями ринкової кон'юнктури; ризики коливання ділових циклів.

Найвпливовішими з точки зору можливих втрат підприємства є фінансові ризики, оскільки вони пов'язані з реальними грошовими потоками.

Фінансові ризики – ризики, обумовлені ймовірністю втрат внаслідок здійснення підприємством фінансової діяльності в умовах невизначеності. До фінансових ризиків відносять ризики коливань купівельної спроможності (інфляційний, валютний).

Інфляційний ризик інвестиційного проекту обумовлений непередбачуваністю інфляції, оскільки помилковий темп інфляції, закладений у ставку дисконтування може істотно спотворити значення показника його ефективності.

Валютний ризик – ризик втрат фінансових ресурсів внаслідок непередбачених коливань валютних курсів, валютний ризик може суттєво вплинути на результати проектів, грошові потоки в яких розраховані у вільно конвертованій валюті, тому що навіть самій твердій валюті властива внутрішня інфляція, а динаміка її купівельної спроможності в окремій країні може бути дуже нестабільною [14].

Не можна не відзначити взаємозв'язку різних ризиків. Так, наприклад, валютний ризик може трансформуватися в інфляційний або навпаки. У свою чергу визначені типи ризику залежать від цінового ризику, що відноситься до ризиків коливань ринкової кон'юнктури, а ризик коливання ділових циклів пов'язаний з інвестиційними ризиками, ризиком зміни процентної ставки [7].

Види інвестиційних ризиків підприємства за суб'єктами цих ризиків та фінансово-інвестиційними рішеннями, що ними ухвалюються подано в таблиці 8.2.

Таблиця 8.2

Види інвестиційних ризиків підприємства за суб'єктами цих ризиків та фінансово-інвестиційними рішеннями, що ними ухвалюються [12]

Види інвестиційних ризиків підприємства за фінансово-інвестиційними рішеннями	Основні напрями ухвалення фінансово-інвестиційних рішень	Види інвестиційних ризиків підприємства за суб'єктами цих ризиків
	Вибір видів продукції, виробництво яких доцільно розширювати, та обґрунтування відповідних обсягів інвестицій	

1. Ризик вибору інвестиційних проектів	Вибір нових (покращених) видів продукції, виробництво яких доцільно здійснювати, та обґрунтування відповідних обсягів інвестицій	1. Ризик менеджерів підприємства
	Вибір напрямів та форм оновлення основних засобів підприємства	
	Обґрунтування обсягів інвестицій у поповнення оборотних коштів підприємства	
2. Ризик прийняття стратегічних інвестиційних рішень	Вибір джерел фінансування та обсягів інвестицій з різних джерел фінансування	2. Ризик теперішніх власників підприємства
	Вибір інвестиційної стратегії підприємства	
	Вибір дивідендної політики підприємства	
3. Ризик вибору напрямів вкладання коштів	Вибір підприємств, акції яких доцільно придбати	3. Ризик майбутніх власників підприємства
	Вибір складу та структури портфеля акцій	
	Вибір підприємств, які доцільно кредитувати	4. Ризик кредиторів підприємства
	Формування кредитного портфеля	

8.5. Зміст інноваційної діяльності, форми її інвестування

Здійснення успішного підприємництва чи окремих бізнес-процесів на сьогоднішньому етапі функціонування вітчизняних підприємств неможливе без розробки і впровадження новачій в процеси виробництва, управління, планування господарської діяльності тощо. Тому цілком справедливим є висновок відносно до безпосередньої залежності ефективності підприємства від змін з боку зовнішнього середовища.

Інноваційна діяльність (англ. innovation – уведення новинок, нововведення) – діяльність, що пов'язана із трансформацією результатів наукових досліджень та конструкторських розроблень у новий продукт, удосконалений технологічний процес чи новий підхід до соціальних послуг, і спрямована на використання і комерціалізацію цих результатів, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг, і є невід'ємною складовою виробничо-господарської діяльності підприємства, зорієнтованої на оновлення і вдосконалення його виробничих сил та організаційно-економічних відносин [7].

За сукупністю критеріїв (джерела фінансування; суб'єкти інвестування; об'єкти інвестування та/або його спрямування – отримання прибутку або досягнення іншого соціального ефекту) виділяють такі форми інвестування інноваційної діяльності:

- державне інвестування (здійснюється органами державної влади за рахунок коштів державного бюджету та інших коштів відповідно до закону);

- комунальне інвестування (здійснюється органами місцевого самоврядування за рахунок коштів місцевого бюджету відповідного рівня та інших коштів відповідно до закону);

- комерційне інвестування (здійснюється суб'єктами господарювання за рахунок власних або позичкових коштів з метою розвитку бази підприємництва, в тому числі підвищення його рентабельності/прибутковості);

- соціальне інвестування (здійснюється в об'єкти соціальної сфери та інших невиробничих сфер і зазвичай безпосередньо не пов'язується з комерціалізацією його результатів);

- іноземне інвестування (здійснюється іноземними юридичними особами або іноземними громадянами чи державами; при цьому мета такого інвестування, як правило, пов'язується з отриманням інвесторами певних вигід, у тому числі прибутку);

- спільне інвестування (здійснюється суб'єктами України разом з іноземними юридичними особами чи громадянами-іноземцями) [7].

8.6. Види і напрями інноваційної діяльності

Інноваційна діяльність – інвестування наукових досліджень і розробок, спрямованих на здійснення якісних змін у складі продуктивних сил, прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, розробки і впровадження нових видів продукції і технологій [7].

Визначено такі напрямки інноваційної діяльності, як:

- проведення наукових досліджень і розробок, спрямованих на створення об'єктів інтелектуальної власності, науково-технічної продукції;
- розробка, освоєння, випуск і розповсюдження принципово нових видів техніки і технологій;
- розробка і впровадження нових ресурсозберігаючих технологій, призначених для покращення соціального й екологічного стану;
- технічне переозброєння, реконструкція, розширення, будівництво нових підприємств, здійснювані вперше як промислове освоєння виробництва нової продукції або впровадження нової технології.

Разом з тим слід зауважити, що інвестування відтворення основних фондів і приросту матеріально-виробничих запасів здійснюється як капітальні вкладення. Більш детальна класифікація інновацій наведена в таблиці 8.3.

Відповідно до Закону України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», пріоритетними напрямками інноваційної діяльності в Україні є науково, економічно і соціально обґрунтовані та законодавчо визначені напрями інноваційної діяльності, спрямовані на забезпечення потреб суспільства у високотехнологічній, конкурентоспроможній, екологічно чистій продукції, високоякісних послугах та збільшення експортного потенціалу держави. Вони складаються із стратегічних та середньострокових пріоритетних напрямів інноваційної діяльності:

- стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності розраховані на тривалу перспективу (не менше 10 років) і є найважливішими напрямками інноваційної діяльності щодо забезпечення соціально-економічного зростання держави і поліпшення ефективності господарювання суб'єктів підприємницької діяльності. Вони розроблені на основі науково-прогнозного аналізу світових тенденцій соціально-економічного та науково-технологічного розвитку з урахуванням можливостей вітчизняного інноваційного потенціалу;
- середньострокові пріоритетні напрями інноваційної діяльності розраховані на реалізацію протягом найближчих 3-5 років напрямів інноваційного оновлення промислового, сільськогосподарського виробництва та сфери послуг щодо освоєння випуску нових наукоємних товарів та послуг з високою конкурентоспроможністю на внутрішньому та (або) зовнішньому ринках.

Таблиця 8.3

Класифікація видів інноваційної діяльності

Критерій	Види інновацій			
Поширеність	Одиничні	Дифузіційні		
Місце у виробничому циклі	Сировинні	Продуктові	Забезпечувальні	
Наступність	Відкриваючі	Скасувальні	Заміщені	Забезпечувальні
Охоплення частки ринку	Локальні		Системні	
Потенціал і ступінь новизни	Радикальні	Удосконалюючі	Комбіновані	
Сфера діяльності підприємця	Технологічні (виробничі)	Економічні (торгівельні)	Соціальні (управлінські)	
Технологічні параметри	Продуктові		Процесуальні	
Причини	Реактивні		Стратегічні	

виникнення		
Характер потреби	Споживчі	Спонукальні

Серцевиною інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння (комерціалізація) нових видів продукції або методів її виробництва, доставки і реалізації. Визначаючи напрями інноваційної діяльності, керівництво фірми вирішує, на чому зосереджувати увагу: на продуктових чи технологічних інноваціях [7].

8.7. Інноваційний потенціал підприємства і показники його оцінки

Категорія *інноваційний потенціал (ІП)* є більш вузькою, ніж потенціал підприємства і відображає міру готовності та спроможності підприємства щодо досягнення встановлених цільових інноваційних орієнтирів. Дана категорія вважається однією з найменш вивчених в теорії нововведень [14].

За раціональним підходом спеціалістів Інституту стратегічних інновацій Росії, ІП є так би мовити «ядро» загального потенціалу підприємства, яке органічно входить до його складових (науково-технічної, кадрової, виробничо-технологічної, фінансово-економічної).

Інноваційний потенціал – це інтегрована сукупність всіх наявних матеріальних і нематеріальних активів, які використовуються для здійснення інноваційної діяльності підприємства. Їх можна згрупувати в наступні блоки:

- 1) продуктовий блок – напрями діяльності організації і їх результати у вигляді продуктів і послуг (проекти);
- 2) функціональний блок (блок виробничих функцій і трудових процесів);
- 3) ресурсно-матеріальний блок (матеріально-технічні і фінансові ресурси підприємства);
- 4) ресурсно-нематеріальний блок (інтелектуальні активи, технологічні активи, ринкові активи, організаційні активи, управлінські активи, людські активи).

Оцінка інноваційного потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал підприємства важливо оцінювати з врахуванням особливостей зовнішнього середовища та виявлення в ньому стратегічних можливостей, на основі яких можна забезпечити підприємству конкурентні переваги.

Оцінка інноваційного потенціалу здійснюється за схемою: ресурс (Р) – функція (Ф) – проект (П). При цьому може бути здійснена комплексна оцінка інноваційного потенціалу відносно всіх проектів, або оцінений потенціал відносно окремого проекту.

При комплексній оцінці інноваційного потенціалу поточний стан підприємства має бути проаналізований за двома напрямками.

Перший напрямок – внутрішня оцінка інноваційного потенціалу з врахуванням минулої, теперішньої і майбутньої стратегічної позиції.

Другий напрямок – аналіз інноваційного потенціалу відносно поточних конкурентів на певному відрізку часу.

Методи оцінки: порівняльний, статистичний, факторний, експертних оцінок, бенчмаркінг. Щодо виявлення сильних і слабких сторін інноваційного потенціалу відносно конкурентів використовується принципи концепції «бенчмаркінгу», яка передбачає ретельне вивчення досвіду успішного в галузі конкурента, проведення порівняльного аналізу та розроблення на базі отриманих результатів власної інноваційної стратегії підприємства [12].

8.8. Оцінка ефективності інноваційного проекту з урахуванням ступеня ризику

Ефективність інноваційного проекту характеризується системою економічних показників, що відбивають співвідношення пов'язаних з проектом витрат і результатів, які дають можливість судити про економічну привабливість проекту для його учасників, про економічні переваги кожного з них.

Основними показниками, використовуваними для оцінки ефективності інноваційного проекту, є:

- чистий дисконтований дохід (ЧДД);
- внутрішня норма дохідності (ВНД);
- потреба в додатковому фінансуванні (зокрема, бюджетному);
- індекси дохідності витрат та інвестицій (ІД);
- строк окупності інноваційного проекту (Ток);
- група показників фінансового стану підприємства-учасника проекту.

Чистий дисконтований дохід (ЧДД) визначається або як сума поточних ефектів за весь розрахунковий період T , приведена до розрахункового року t , або як перевищення інтегральних результатів над інтегральними витратами. Показник чистого дисконтованого доходу відповідає показнику NPV (Net Present Value), застосовуваному відповідно до закордонних методик для оцінки ефективності інвестиційних проектів.

Якщо протягом розрахункового періоду не відбувається інфляційних змін цін чи розрахунок здійснюється в базових цінах, то величина ЧДД при постійній нормі дисконту обчислюється за формулою:

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T (P_t - B_t) * \frac{1}{(1 + E)^t}$$

де DH , DH^1 , DH^2 , DH^3 – надходження реальних грошей відповідно: в загальній, інвестиційній, операційній і фінансовій сферах;

DB , DB^1 , DB^2 , DB^3 – відтоки реальних грошей відповідно: в загальній, інвестиційній, операційній і фінансовій сферах.

де P_t – фінансові результати, одержані в році t ;

B_t – фінансові витрати, здійснені в році t ; E – коефіцієнт дисконтування;

T – розрахунковий період.

Ефект, що досягається в році t (E_t), визначається як різниця між фінансовими результатами (P_t) та витратами (B_t) за формулою:

$$E_t = P_t - B_t$$

У розрахунках комерційної ефективності кожен господарюючий суб'єкт індивідуально оцінює необхідну норму доходу на вкладений капітал з урахуванням альтернативних вкладень з подібними ризиками. Величини P , і B , представляють собою відповідно річні надходження і відтік реальних грошей. Якщо величина ЧДД негативна, це означає, що прибутковість нижче мінімального коефіцієнта окупності (для інвестора проект буде збитковим і від нього варто відмовитися). Позитивне значення ЧДД свідчить про доцільність ухвалення рішення про фінансування і реалізацію такого інноваційного проекту.

Індекс дохідності інвестицій, чи індекс рентабельності (ІД), визначається як відношення суми приведених доходів до приведених інвестиційних витрат для здійснення інновації. Цей показник відповідає показнику PI (Profitability Index), застосовуваному відповідно до закордонних методик для оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів, і обчислюється за формулою:

$$ID = \frac{\sum_{t=0}^T (P_t - B_t) / (1 + E)^t}{\sum_{t=0}^T K_t / (1 + E)^t}$$

де P_t – фінансові результати (надходження реальних грошей), одержані в році t ;

B_t – фінансові витрати без урахування вкладень в інновації в році t ,

K_t – капітальні вкладення в інновації в році t ,

T – розрахунковий період.

Індекс дохідності тісно пов'язаний з показником ЧДД. Якщо при розрахунку ЧДД у показниках P , і B , враховуються капіталовкладення і джерела їхнього фінансування (кредити і відсотки по них), то в ІД інвестиції і пов'язані з ними витрати в чисельнику не враховуються.

Якщо ЧДД має позитивне значення, то $ID > 1$, і навпаки. Якщо $ID > 1$, інноваційний проект можна вважати ефективним, якщо $ID < 1$ - збитковим.

Внутрішня норма дохідності (ВНД) – це ставка дисконту ($E_{ВН}$), при якій величина приведених доходів дорівнює приведеним капіталовкладенням в інноваційний проект, вона визначається за формулою:

$$\sum_{t=0}^T \frac{(P_t - B_t)}{(1 + E_{ВН})^t} = \sum_{t=0}^T \frac{K_t}{(1 + E_{ВН})^t}$$

Відповідно, величина $E_{ВН}$ може бути визначена з рівняння:

$$\sum_{t=0}^T \frac{(P_t - B_t) - K_t}{(1 + E_{ВН})^t} = 0$$

Показник внутрішньої норми дохідності відповідає показнику IRR (Internal Rate of Return), застосовуваному відповідно до закордонних методик для оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів.

Строк окупності (період повернення інвестованих ресурсів) ($T_{ок}$) – період часу, за який початкові від’ємні значення накопичених коштів повністю компенсуються позитивними значеннями. Показник строку окупності відповідає показнику РВ (Payback period), застосовуваному відповідно до закордонних методик для оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів.

Строк окупності ($T_{ок}$) визначається з формули:

$$ЧДД = \sum_{t=t}^T \frac{СРГ_t}{(1 + E)^t} = 0$$

де $СРГ_t$ – сальдо реальних грошових доходів в році t .

У випадку використання власного капіталу для інвестицій строк окупності ($T_{ок}$) можна визначати з виразу:

$$\sum_{t=t}^T \frac{ПРГ_t}{(1 + E)^t} = \sum_{t=t}^T \frac{(П_{чt} + А_{рт}) - K_t}{(1 + E)^t} = 0$$

де $ПРГ_t$ – потік реальних грошових доходів в році t ,

$П_{чt}$ – чистий прибуток від реалізації продукції в році t ;

$А_{рт}$ – амортизаційні відрахування на реновацію в році t ,

K_t – капіталовкладення в інноваційні заходи в році t [7].

РОЗДІЛ 2. ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ ТА ГРОШОВІ ПОТОКИ ПІДПРИЄМСТВ. ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Лекція 9. Основи фінансів підприємства. Грошові розрахунки та надходження підприємств

- 9.1. Сутність і функції фінансів підприємств.
- 9.2. Грошові фонди та фінансові ресурси.
- 9.3. Основи організації фінансів підприємств.
- 9.4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи.
- 9.5. Сутність грошових розрахунків підприємства.
- 9.6. Безготівкові і готівкові розрахунки.

Рекомендована література: [15; 16; 17; 19; 21; 31; 32].

9.1. Сутність і функції фінансів підприємств

Фінанси, як і будь-яке явище, мають певні ознаки, за якими їх ідентифікують. Більшість вітчизняних учених вважають, що суттєвою ознакою фінансів, є їх розподільний і перерозподільний характер, а відносини обміну до них не належать. Однак формування доходів та здійснення видатків переважно на основі розподілу і перерозподілу вартості створеного продукту стосується лише державних фінансів. На рівні ж фінансів підприємницьких структур цей процес більше пов'язаний саме з обмінними відносинами. Водночас і обмінні, і розподільні, і перерозподільні відносини охоплюють ширше коло відносин, ніж фінанси, а тому не можуть бути їх ключовою ознакою.

Окремі фінансисти вважають, що характерною рисою фінансів є не просто розподільні чи обмінні відносини, а процес формування і використання фондів фінансових ресурсів чи грошових коштів. Однак такий підхід дещо обмежує розуміння фінансів. Так, якщо на макrorівні, у сфері державних фінансів, фондовий характер фінансових відносин яскраво виражений, то на мікрорівні, у сфері господарюючих суб'єктів, ці відносини, як правило, не пов'язані з формуванням і використанням фондів. Оскільки фінансові відносини можуть мати і фондовий, і канальний характер руху коштів, то наявність фондів грошових коштів не є ключовою ознакою фінансів.

Головною ознакою, що визначає сутність і форму функціонування фінансів, є рух грошових потоків, у якому відображаються і фінансові відносини, і фінансова діяльність. Саме вони є тією універсальною властивістю, що поєднує всі аспекти функціонування фінансів. У них завжди чітко відображаються відносини двох суб'єктів з яскраво вираженим їх характером:

- обмін (оплата рахунків за товари і послуги);
- розподіл і перерозподіл (сплата податків, виплата дивідендів, отримання субсидій та ін.).

Важливою ознакою фінансів є їхній грошовий характер. Однак загальновідомим і усіма визнаним є твердження, що фінанси — це не гроші. Сфери функціонування грошей і фінансів перетинаються лише в певному сегменті. Так, з одного боку, фінанси неможливі без грошей, адже інструментом фінансових відносин є саме гроші, а зовнішнім, видимим проявом цих відносин є грошові потоки. З іншого боку, функціонування грошей без фінансів багато в чому втрачає сенс і зводиться до суто технічних питань обміну. Можна мати гроші і водночас не мати ніякого відношення до фінансів, і навпаки, за відсутності грошей, лише володіючи майном, майновими правами, правами інтелектуальної власності, оцінивши їхню реальну вартість, можна здійснювати інвестування, бути співзасновником фірми, тобто мати відношення до фінансово-господарської діяльності підприємства. Таким чином, гроші та грошовий обіг суттєво впливають на фінансове становище як фізичних і юридичних осіб зокрема, так і держави в цілому. Не можна досягти стабілізації фінансового становища, не налагодивши нормального грошового обігу. І, навпаки, якщо витрати держави перевищують наявні доходи, це призводить до розладу грошового обігу.

Соціально-економічна сутність фінансових відносин полягає у дослідженні питання— за рахунок кого держава отримує фінансові ресурси і в чийх інтересах їх використовує.

Функціонування фінансів базується на таких функціях грошей; як засіб платежу, засіб нагромадження, світові гроші.

Засіб платежу — це функція, в якій гроші обслуговують погашення різноманітних боргових зобов'язань між суб'єктами економічних відносин, що виникають у процесі розширеного відтворення.

Засіб нагромадження — це функція, в якій гроші обслуговують нагромадження вартості в її загальній абстрактній формі в процесі розширеного відтворення. Залежно від суспільних цілей нагромадження сфера цієї функції грошей підрозділяється на нагромадження у виробничій сфері та у сфері особистого споживання.

Світові гроші — це функція, в якій гроші обслуговують рух вартості в міжнародному економічному обороті і забезпечують реалізацію взаємовідносин між країнами. Світові гроші використовуються для погашення боргів, пов'язаних із зовнішньою торгівлею. банківськими та

фінансовими позичками. Якщо світові гроші переміщуються з однієї країни в іншу без зустрічного переміщення товарного еквівалента чи погашення боргу, то вони забезпечують перенесення багатства. Це має місце при оплаті контрибуцій, репарацій, наданні грошової допомоги тощо.

Однією із специфічних ознак фінансів є те, що фінансові відносини завжди пов'язані з формуванням грошових доходів і нагромаджень, які набувають специфічної форми фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси виступають матеріальними носіями фінансових відносин. Однак фінансові ресурси самі по собі не визначають сутності фінансів, не розкривають їхнього внутрішнього змісту і суспільного призначення. Тому фінансова наука вивчає не фінансові ресурси як такі, а економічні відносини, що виникають у процесі їх формування, розподілу і використання [15].

Фінанси виконують свою роль у суспільстві поряд з іншими економічними категоріями, а саме: з ціною, заробітною платою і кредитом.

Ціна — це грошовий вираз вартості будь-якого товару, тобто ціни, як і фінанси, здійснюють розподіл ВВП. Так, при формуванні ціни виробником враховуються усі витрати виробництва й збуту, а також певна сума накопичень у формі прибутку. У зв'язку з цим, можна дійти висновку, що ціна визначає параметри впливу фінансів на всі процеси, пов'язані зі створенням та використанням ВВП. До певної міри це так, тому що при реалізації товару, робіт чи послуг встановлюється їхня дійсна вартість і обсяги фондів фінансових ресурсів, які будуть створені по закінченні виробничого циклу. Проте це лише візуальне враження, адже фінанси можуть впливати як на абсолютну величину ціни, так і на її внутрішню структуру різноманітними методами, зокрема: держава використовуючи фінанси, може суттєво впливати на структуру ціни через зміну відрахувань до амортизаційного фонду та фонду соціального страхування. Також ціни можуть бути змінені завдяки введенню акцизного збору або податку на додану вартість.

До того ж фінанси мають ширший діапазон розподілу, ніж ціна. Вони здійснюють не лише первинний розподіл ВВП на рівні виробничої структури, а й подальший перерозподіл через бюджетну систему. На цьому етапі ціни можна регулювати за допомогою дотацій і виплат із бюджету різниці в цінах.

У розподільчих процесах поряд з фінансами та ціною беруть участь заробітна плата і кредит.

За своєю економічною природою заробітна плата є грошовим виразом вартості праці. Для виплати заробітної плати на підприємстві створюється фонд фінансових ресурсів, що свідчить про органічний зв'язок фінансів і заробітної плати. Кошти, що надходять у розпорядження працівника, є свідченням того, що відбувся процес обміну товару — робоча сила на товар-гроші. Проте, одержавши заробітну плату, людина використовує її не лише для обміну на товари першої необхідності. Вона створює фонди грошових засобів для придбання товарів тривалого користування, цінних паперів з метою одержання доходів тощо.

Фінанси і заробітна плата перебувають у постійній взаємодії. Так, держава регулює заробітну плату за допомогою податків, створюючи загальнодержавні фонди фінансових ресурсів. Водночас, за допомогою цих фондів держава стимулює розвиток окремих видів діяльності, надаючи субсидії, субвенції та інші форми фінансових дотацій.

Спільним для фінансів і кредиту є те, що вони використовуються в кругообігу коштів і сприяють підвищенню ефективності виробництва. При нестачі фінансових ресурсів підприємство залучає кредитні ресурси, а при надлишку фінансових ресурсів підприємство може тимчасово вільні кошти надавати в кредит іншій установі (банку, підприємству) [16].

Між фінансами та кредитом існують певні відмінності. Так, фінанси здійснюють розподіл і перерозподіл ВВП, а кредит обмежується лише перерозподілом, тому що має справу тільки з тимчасово вільними коштами — акумулює їх і за плату надає в користування на умовах повернення. Для фінансів характерний рух без умови повернення.

Прояв сутності фінансів у реальній практичній діяльності розглядається через характеристику їхніх функцій. Традиційно виділяють дві функції фінансів — розподільну і контрольну.

Суть розподільної функції полягає в розподілі та перерозподілі вартості національного доходу між різними суб'єктами господарювання та напрямками цільового використання.

Розподільна функція охоплює дві стадії: первинний розподіл ВВП; вторинний розподіл (перерозподіл) ВВП.

Первинні доходи поділяють на дві групи:

- перша — заробітна плата робітників, службовців, доходи селян, зайнятих у сфері матеріального виробництва;
- друга — прибуток підприємств у сфері матеріального виробництва.

Водночас первинний розподіл ВВП не утворює суспільних грошових фондів для забезпечення економічних, соціальних і політичних функцій держави, здійснення соціального захисту населення. Такі фонди створюються шляхом вторинного розподілу (перерозподілу) ВВП. У результаті перерозподілу утворюються вторинні доходи. До них належать доходи; одержані в галузях невиробничої (бюджетної) сфери: освіта, медичне обслуговування, наука, правоохоронна система, оборона тощо.

Таким чином, беручи активну участь у розподілі і перерозподілі створеної вартості; фінанси сприяють трансформації пропорцій, що виникли під час її первинного розподілу, в пропорції кінцевого використання. Поряд з розподільною функцією фінанси виконують контрольну функцію, сутність якої проявляється в контролі за розподілом ВВП між відповідними грошовими фондами і каналами розподілу та їхнім цільовим використанням. Її реалізація спрямована на вирішення таких основних завдань:

- пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності;
- своєчасне виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками;
- мобілізація фінансових ресурсів у обсязі, необхідному для фінансування виробничого і соціального розвитку;
- збільшення власного капіталу;
- ефективні цільовий розподіл та використання фінансових ресурсів.

Необхідність контролю випливає з того, що фінансові відносини мають яскраво виражений суперечливий характер, оскільки кожний суб'єкт прагне отримати якомога більше доходу. Саме для того, щоб у процесі розподілу і перерозподілу ВВП окремі суб'єкти не привласнювали неналежну їм частку, необхідний постійний всеохоплюючий фінансовий контроль.

Об'єктом фінансового контролю є фінансова діяльність господарюючих суб'єктів, бюджетних установ та організацій, що здійснюють фінансову діяльність. Предметом контролю виступають фінансові операції, пов'язані зі створенням і використанням фондів фінансових ресурсів.

Фінансовий контроль — це один з найдійовіших видів контролю в суспільстві. На відміну від інших видів контролю, він охоплює все суспільство. Оскільки фінансові показники діяльності виступають результативними, то фінансовий контроль наскрізний - він фактично охоплює всі аспекти діяльності держави, юридичних і фізичних осіб.

Фінансовий контроль ґрунтується на відповідних принципах:

- достовірності фактичної інформації;
- завчасного здійснення контролю з метою запобігання виникненню суттєвих відхилень фактичного фінансового процесу від встановлених норм;
- безперервності, регулярності й систематичності;
- відповідальності, що передбачає відповідальність контролюючих суб'єктів за ефективне функціонування системи фінансового контролю.

Контрольна функція тісно пов'язана з розподільною.

У ринковій економіці поряд з названими виділяють ще такі функції: формування фондів грошових доходів; використання фондів грошових коштів; відтворення; стимулювання [21].

Однак, ці функції мають розподільні ознаки, тому їх можна об'єднати в цілісну розподільну функцію. Таким чином, налагоджені фінансові відносини є запорукою нормальної життєдіяльності всього суспільства.

9.2. Грошові фонди та фінансові ресурси

Матеріальним утіленням фінансових відносин на рівні господарських суб'єктів є фінансові ресурси. Під фінансовими ресурсами слід розуміти акумульовані підприємством грошові кошти з різних джерел, які надходять у господарський обіг і призначені для покриття його потреб. До фінансових ресурсів належать усі грошові фонди й та частина грошових коштів, яка використовується в нефондовій формі.

Загальна сума фінансових ресурсів кожного підприємства складається з таких елементів: статутний фонд; резервний фонд; амортизаційний фонд; спеціальні фонди; нерозподілений (тимчасово не використаний) прибуток; кредиторська заборгованість усіх видів, включаючи заборгованість з бюджетних платежів, із відрахувань на соціальне страхування, з оплати праці; короткострокові і довгострокові кредити комерційних банків; кошти для фінансування капітальних вкладень та інші кошти, відображені в пасиві бухгалтерського балансу підприємства.

Залежно від джерел формування фінансові ресурси підприємства поділяються на:

- створені за рахунок власних і прирівнених до власних грошових надходжень;
- мобілізовані на фінансовому ринку;
- ресурси, що надходять у порядку перерозподілу.

За правом власності фінансові ресурси поділяють на:

- власні кошти підприємницької структури;
- залучені кошти;
- позикові фінансові ресурси.

Розглянемо класифікацію фінансових ресурсів підприємства:

- 1) за джерелами створення (власні, позикові, залучені);
- 2) за формою власності (приватні, колективні, державні, комунальні, міжнародних організацій та юридичних осіб інших держав);
- 3) за цільовим призначенням (на фінансування при заснуванні підприємства, на розширення діяльності, рефінансування, на санаційне фінансування);
- 4) за формою виявлення (грошові фонди, кошти в не фондовій формі);
- 5) за напрямом надходження (внутрішні, зовнішні);
- 6) за способом формування (створені при заснуванні підприємства, створені за рахунок власних та прирівняних до них коштів, мобілізовані на фінансовому ринку, одержані у порядку розподілу грошових надходжень);
- 7) за напрямом використання (платежі державі, кредиторам, інвесторам, страховим компаніям, інвестування в розвиток власного виробництва, інвестування і цінні папери, формування фондів споживання та нагромадження, на благодійні цілі та спонсорство).

Первісне формування фінансових ресурсів відбувається під час створення господарських суб'єктів. На функціонуючих підприємствах фінансові ресурси формуються здебільшого за рахунок прибутку (від основної та інших видів діяльності) та амортизаційних відрахувань.

У процесі своєї діяльності підприємство може додатково залучати фінансові ресурси через випуск і розміщення акцій і облігацій, з бюджету чи державних фондів цільового призначення, з централізованих корпоративних фондів, через отримання страхових сум за умови настання відповідного страхового випадку [19].

Залучені фінансові ресурси за характером використання подібні власним, оскільки після їх надходження вони переходять у розпорядження підприємства. Разом з тим існують певні обмеження у їх використанні, адже такі кошти мають здебільшого цільовий характер.

Бюджетні асигнування можуть надаватися підприємствам (як правило, державним) у таких формах:

- бюджетні інвестиції;
- державні дотації;
- державні субсидії.

Бюджетні інвестиції являють собою виділення коштів державного або місцевого бюджетів на розвиток виробництва, насамперед у вигляді капітальних вкладень. Вони спрямовуються у пріоритетні галузі й проекти, які визначають розвиток економіки країни в цілому.

Державні дотації - це виділення коштів з бюджету на покриття збитків підприємства, як правило, у разі, коли збитковість є наслідком певної політики держави, наприклад цінової.

Державні субсидії - це виділення коштів з бюджету суб'єктам підприємницької діяльності на вирішення певних завдань у рамках різного роду державних програм.

Надходження з державних цільових фондів за своїм змістом ідентичні бюджетним асигнуванням. Вони здійснюються у формі державних інвестицій і субсидій. Ці надані ресурси мають цільовий характер, що впливає із сутності даних фондів.

До позикових фінансових ресурсів відносять:

1) банківський кредит. Його необхідність визначається характером кругообігу основних і оборотних засобів. Наприклад, підприємство виробило якусь готову продукцію, тобто певна частина його виробничих запасів перейшла у товарну форму, але ще до реалізації цієї продукції, тобто до набуття нею грошової форми, у підприємства є необхідність вкласти кошти у купівлю сировини, матеріалів, що означає авансування в новий кругообіг. З'являється потреба в позикових коштах, які залучаються на певний час і на поворотній основі.

Те саме спостерігається, якщо підприємству необхідні додаткові кошти для збільшення обсягу виробництва, а також для подолання тимчасових порушень процесу виробництва та реалізації продукції.

2) бюджетний кредит, який діє на тих самих принципах, що й банківський.

3) комерційний кредит - це придбання товарів чи отримання послуг з відстроченням оплати. Подібна угода оформляється спеціальним борговим зобов'язанням - комерційним векселем.

Кредитування на відміну від бюджетних асигнувань здійснюється з дотриманням принципів поворотності, строковості, платності, забезпеченості.

Перехід на ринкові умови господарювання, запровадження комерційних засад у діяльність підприємств, приватизація державних підприємств потребують нових підходів до формування фінансових ресурсів. Так, нині важливе місце в джерелах фінансових ресурсів належить пайовим та іншим внескам фізичних та юридичних осіб, членів трудового колективу. Водночас значно скорочуються обсяги фінансових ресурсів, які надходять від галузових структур, обсяги бюджетних субсидій від органів державної влади. Збільшується значення прибутку, амортизаційних відрахувань та позикових коштів у формуванні фінансових ресурсів підприємств.

У процесі формування фінансових ресурсів підприємств велике значення має структура їхніх джерел. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених та позикових коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Тому в кожному конкретному випадку необхідно детально продумати доцільність залучення додаткових фінансових ресурсів [19].

9.3. Основи організації фінансів підприємств

Функціонування фінансів підприємств здійснюється не автоматично, а за допомогою цілеспрямованої їх організації.

Під організацією фінансів підприємств розуміють форми, методи, способи формування та використання ресурсів, контроль за їх кругообігом для досягнення економічних цілей згідно з чинним законодавством.

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок, який базується на принципах:

- саморегулювання;
- самоокупності;
- самофінансування.

Комерційний розрахунок полягає в постійному порівнюванні витрат та результатів діяльності. Комерційний розрахунок передбачає справжню фінансову незалежність підприємств, тобто право самостійно вирішувати, що і як виробляти, кому реалізовувати продукцію, як розподілити виручку від реалізації продукції, як розпорядитись прибутком, які фінансові ресурси формувати та як їх використовувати.

Повна самостійність підприємств не означає, однак, відсутності будь-яких правил їх поведінки. Ці правила розроблено та законодавчо закріплено у відповідних нормативних актах, тобто підприємства приймають рішення самостійно, але в рамках чинного законодавства.

Держава не втручається в самостійність прийняття рішень підприємств із приводу фінансової діяльності, але впливає на відносини господарюючих суб'єктів за допомогою економічних методів (податкової, амортизаційної, валютної політики).

В умовах переходу до ринкових відносин і отримання підприємствами повної самостійності майже у всіх галузях підприємництва принципи організації фінансів підприємств повинні забезпечувати прийняття ефективних стратегічних і тактичних фінансових рішень. На їх основі розробляється фінансова політика підприємства, тобто формування власного і залученого капіталів, активів, способів збільшення майна і об'єктів продажу, формування і використання прибутку, оптимізації грошових потоків.

При розробці фінансової стратегії підприємства вчені та практики рекомендують враховувати такі стратегічні цілі:

- максимізація прибутку підприємства;
- оптимізація структури капіталу;
- досягнення прозорості фінансово-економічного стану підприємства;
- забезпечення інвестиційної привабливості підприємства;
- створення ефективного фінансового механізму;
- використання ринкових способів залучення додаткових фінансових ресурсів.

Реалізація фінансової політики та стратегічних завдань підприємства за допомогою фінансового механізму базується на певних принципах, адекватних сучасним умовам господарювання.

Принципи сучасної організації фінансів підприємств

1. Принцип плановості — забезпечує відповідність обсягу продажу і витрат, інвестицій потребам ринку.

2. Фінансове співвідношення термінів — забезпечує мінімальну різницю в часі між отриманням і використанням коштів, що особливо важливо в умовах інфляції і зміни курсів валют. При цьому під використанням коштів розуміється і можливість їх збереження від знецінення при розміщенні в швидко-ліквідні активи (цінні папери, депозити тощо).

3. Гнучкість (маневрування) — забезпечує можливість маневру у випадку недоотримання планових обсягів продажу, перевищення планових витрат із поточної чи інвестиційної діяльності.

4. Мінімізація фінансових витрат — фінансування фінансових інвестицій та інших витрат має забезпечуватись "найдешевшим" способом.

5. Раціональність — вкладення капіталу в інвестиції повинно мати достатньо високу ефективність і забезпечити мінімальні ризики.

6. Фінансова стійкість — забезпечення фінансової незалежності, тобто дотримання критичної межі частки власного капіталу в загальній його величині (0,5) і платоспроможність підприємства, тобто його здатність погасити свої короткострокові зобов'язання [19].

У період розвитку ринкової економіки в сучасних умовах в Україні ці принципи доповнюються іншими принципами перехідного періоду, а саме:

1. Зацікавленість в результатах діяльності підприємства — означає, що форми, системи та розмір оплати праці, стимулюючі, компенсаційні виплати та інші види доходів самостійно встановлюються господарюючим суб'єктом.

2. Матеріальна відповідальність — означає, що за порушення договірних, кредитних, податкових зобов'язань підприємство несе матеріальну відповідальність у вигляді штрафів, пені, неустойки; застосування цього принципу залежить від правового поля, в якому функціонує підприємство, яке в сучасних умовах в Україні збалансоване не за всіма нормативними та законодавчими актами та є досить недосконалим.

3. Здійснення контролю за фінансово-господарською діяльністю — передбачає розвиток внутрішнього та зовнішнього вартісного контролю; в Україні достатнього розвитку набув зовнішній контроль за виконанням податкових зобов'язань та використанням державних коштів, а інші види фінансового контролю потребують розвитку та удосконалення.

4. Створення достатніх фінансових резервів — забезпечує захищеність підприємства в умовах недосконалого ринку, інфляції, нерозвинутого правового поля, фінансових та інших страхових ризиків; з розвитком держави, підприємства та ринкових відносин, системи фінансового менеджменту та поліпшення економічного стану в країні значення цього принципу буде поступово знижуватись.

Звичайно, реалізація цих принципів має здійснюватися при розробці фінансової політики і організації системи управління фінансами конкретного підприємства.

На організацію фінансів підприємств впливають:

- сфера діяльності (матеріальне виробництво, невиробнича сфера);
- галузева підпорядкованість (промисловість, транспорт, будівництво, сільське господарство, торгівля тощо);
- види (напрямки) діяльності (експорт, імпорт);
- організаційно-правова форма підприємницької діяльності (проявляється у процесі формування капіталу (статутного фонду), розподілу прибутку, утворення грошових фондів, внутрішньовідомчого розподілу засобів, у взаємовідносинах із бюджетом тощо).

У ринковій економіці основною формою господарювання є акціонерне товариство. Розрізняють товариства закритого та відкритого типів. Акціонерне товариство закритого типу засновує обмежена кількість акціонерів. При цьому будь-який член товариства не може продати свого паю без згоди інших акціонерів, які мають переважне право на придбання цього паю.

Акціонерне товариство відкритого типу орієнтовано на більшу кількість акціонерів через встановлення відкритої передплати на акції. При цьому акціонер має право на власний розсуд продавати, дарувати чи заставляти свої акції.

Особливо поширеною організаційно-правовою формою є товариство з обмеженою відповідальністю. Кожен з учасників такого товариства вносить визначений пай у статутний фонд і згідно з ним одержує частку в доходах та майні товариства. Надалі відповідальність учасника товариства обмежується його паєм або внеском. Члени товариства за зобов'язаннями товариства не відповідають.

Товариство відповідає за своїми боргами тільки майном, яке є в його активі. Майно формується за рахунок внесків учасників, доходів, одержаних від підприємницької діяльності, та інших законних джерел.

Товариство з обмеженою відповідальністю є юридичною особою, має свій статут. У статуті визначено порядок розподілу прибутку й ту його частину, яку розподіляють між членами відповідно до їхніх внесків [16].

На організацію фінансів підприємств впливають також галузеві особливості, специфіка виробництва, рівень його технічного забезпечення та рівень технологічних процесів, склад і структура виробничих витрат, вплив природно кліматичних факторів на виробництво.

Так, у сільськогосподарському виробництві, гірничодобувній промисловості, капітальному будівництві дія природних та кліматичних факторів зумовлює особливості розподілу прибутку, необхідність формування фінансових ресурсів для протидії ризику, забезпечення страхового захисту засобів виробництва та результатів праці.

9.4. Фінансова діяльність та зміст фінансової роботи

Фінансова діяльність – це система використання різних форм і методів для фінансового забезпечення функціонування підприємства та досягнення поставлених цілей.

Основні завдання фінансової діяльності:

- фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності;
- пошук резервів збільшення рентабельності та платоспроможності;
- виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, державними органами і установами;
- мобілізація фінансових ресурсів у обсягах, необхідних для фінансування виробничого і соціального розвитку;
- контроль за ефективним цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів.

В основу організації фінансів підприємств покладено комерційний розрахунок – господарський механізм, який ґрунтується на таких основних принципах:

- саморегулювання;
- самокупність;
- самофінансування;
- реальна фінансово-економічна відповідальність підприємства.

Фінансова робота підприємства здійснюється за такими основними напрямками:

- фінансове прогнозування та планування (визначення загальної потреби у грошових коштах, визначення обсягів витрат для забезпечення поточної діяльності, визначення потреб в інвестиційних коштах для розвитку, оцінка можливостей залучення капіталу інвесторів, визначення потреби у кредитних ресурсах для поточної роботи і розвитку тощо);
- оперативна фінансова робота (забезпечення своєчасності розрахунків з державою, з іншими господарськими суб'єктами в межах укладених угод, з працівниками підприємства тощо);
- аналіз та контроль фінансової діяльності (здійснення діагностики фінансової результативності виробничо-господарської діяльності, пошук резервів збільшення доходів та зменшення витрат, оцінка фінансового стану в контексті забезпечення платоспроможності тощо).

Виходячи з функцій фінансів підприємств можна виокремити такі основні функціональні блоки системи управління фінансовими ресурсами підприємства:

1) фінансування (залучення капіталу, зв'язок з інвесторами, зв'язок з кредиторами, фінансова структура капіталу, забезпечення поточної ліквідності та платоспроможності, управління кредиторською заборгованістю, дивідендна політика);

2) фінансовий контролінг (фінансова стратегія, прогнозування, планування, бюджетування, фінансовий аналіз, координація, внутрішній консалтинг, методологічне забезпечення, внутрішній аудит, фінансовий контроль, управління ризиками, забезпечення фінансово-економічною інформацією);

3) управління активами (формування оптимальної структури активів, оцінка ефективності інвестицій, формування інвестиційного портфеля, управління оборотними активами, управління формуванням прибутку, управління дебіторською заборгованістю, управління соціальними фондами підприємства, операції з цінними паперами та нерухомістю, оптимізація розрахунків).

Склад основних фінансових методів і важелів, які формують і забезпечують ефективність фінансового механізму підприємства, наведено в табл. 9.1.

Таблиця 9.1

Система фінансових методів і важелів забезпечення ефективності фінансового механізму підприємства

Фінансові методи	Фінансові важелі
Розрахунково-цінова політика	Виручка від реалізації
	Грошові надходження
Система розрахунків	Форми і умови розрахунків
	Фінансові санкції
Амортизаційна політика	Методи амортизації
	Норми амортизації
Нормування витрат і запасів	Норми матеріальних витрат
	Норми матеріальних та інших запасів
	Норми трудовитрат
Інвестиційна політика	Обсяги прямих інвестицій
	Ефективність (окупність) інвестицій
	Обсяги і доходність фінансових інвестицій
Фінансове кредитування	Види кредиту
	Терміни кредиту
	Кредитні відсотки
	Кредитні послуги банку
Оренда (лізинг)	Строки оренди
	Орендні платежі
Оподаткування	Форми і системи оподаткування
	Об'єкти і ставки оподаткування

Майно підприємства складається із різноманітних матеріальних, нематеріальних та фінансових ресурсів. Права кожного власника на майно підприємства і на його участь в управлінні і прибутках визначаються часткою і формою інвестованих коштів. Вони мають бути чітко відображені у фінансових документах [19]. Фінанси підприємства сприяють ефективному управлінню матеріальними і фінансовими ресурсами та забезпечують їх збалансованість. У процесі організації своєї діяльності перед підприємством постійно постає необхідність вибору оптимальних варіантів прийняття рішень у сфері фінансів з багатьох альтернатив: яку частину прибутку, що залишається у розпорядженні підприємства після сплати податків, спрямувати на розвиток виробництва, технічне переоснащення, а яку – на приріст фонду споживання; використати кошти на придбання акцій іншого підприємства; вкласти кошти в завищені проти потреби виробництва запаси дефіцитних матеріалів чи планувати їх купівлю в майбутньому в міру необхідності; збільшити статутний капітал за рахунок додаткової емісії акцій (в акціонерному підприємстві) чи одержати тимчасову кредитну допомогу, склавши відповідний кредитний договір з комерційним банком. Кожне з таких рішень повинно бути обґрунтоване відповідними розрахунками, базуватися на знанні економіки свого підприємства, перспектив його розвитку, вивченні кон'юнктури ринку та врахуванні багатьох інших факторів. Інакше неминучі помилки, наслідком яких стають збитки, зниження ефективності діяльності

підприємства. Тому ефективне управління фінансовими ресурсами є важливим фактором забезпечення ефективності вирішення економічних і соціальних завдань підприємства.

Необхідними компонентами механізму фінансового управління є технічне та програмне забезпечення. Сучасні вимоги до роботи з персоналом, формування та використання інформаційної бази, здійснення комунікаційних зв'язків, інформаційних потоків, моделювання, прогнозування, бюджетування фінансових розрахунків можуть бути виконані лише за умови наявності сучасних технічних засобів, оргтехніки, мереж та програмних продуктів. Крім того, важливою складовою механізму фінансового управління є системи забезпечення, а саме: система організаційного забезпечення; система інформаційного забезпечення; система кадрового забезпечення та системи технічного, програмного та фінансового забезпечення.

Роль фінансового управління - наукова обґрунтованість процесу управління фінансовою діяльністю підприємства. Ця наукова основа фінансового управління дає можливість опрацьовувати джерела фінансової інформації, розробляти шляхи прийняття оптимальних управлінських рішень у сфері фінансів. До основних джерел інформації щодо фінансів підприємства належать документи фінансової звітності. Показники реалізації промислової продукції, індекси за основними видами діяльності за 2018-2019 р. наведені в табл. 9.2.

Таблиця 9.2

Показники реалізації промислової продукції та індекси за основними видами діяльності за 2018-2019 рр.

	Ралізація промислової продукції, млн. грн	Індекси промислової продукції за основними видами діяльності		
		До попереднього місяця, %	До відповідного місяця попереднього р. %	До відповідного періоду попереднього року, % (кумулятивно)
2018				
січень	1 119 707,3	81,4	98,3	97,2
січень-лютий	249 747,4	108,2	102,9	100,1
січень-березень	392 437,4	106,8	103,7	101,2
січень-квітень	524 952,2	96,6	103,5	103,7
січень-травень	660 827,2	96,3	100,2	103,1
січень-червень	796 558,1	97,9	96,6	102
січень-липень	935 704	107,0	99,8	101,7
січень-серпень	1 075 322,5	99,2	103,4	102
січень-вересень	1 222 955,2	104,4	102	102
січень-жовтень	1 387 622,1	105,7	100,8	101,9
січень-листопад	1 565 332,5	100,8	103,7	102,1
січень-грудень	1 765 582,8	101,9	102,4	101,9
2019				
січень	172 166	82,5	105,6	105,6
січень-лютий	346 282,1	97,8	95,4	100,4

Джерело: зроблено на основі [31]

9.5. Сутність грошових розрахунків підприємства

У процесі купівлі-продажу товарів, надання послуг, а також виконання різного роду зобов'язань у грошовій формі відбуваються різноманітні розрахунки та платежі. Платежі також здійснюються за розподілу й перерозподілу грошових коштів. Сукупність усіх платежів створює грошовий оборот.

Грошовий оборот — це виявлення сутності грошей у русі. Він охоплює процеси розподілу й обміну. На обсяг і структуру грошового обороту на підприємстві справляють вплив стадії виробництва та споживання. Тривалий виробничий процес, який потребує збільшення виробничих запасів, призводить до збільшення платежів, пов'язаних з їх придбанням. Зростання трудомісткості продукції збільшує платежі, пов'язані з оплатою

праці. Прямі і зворотні зв'язки між виробництвом і споживанням здійснюються через стадії розподілу й обміну за допомогою грошового обороту). Крім того, для виплат, пов'язаних з оплатою праці й виплатою дивідендів, підприємства можуть використовувати й готівку, отриману з кас банків. Водночас підприємства повинні забезпечувати систематичну і повну сплату податків, зборів і обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди згідно з чинним законодавством.

Підприємства також можуть проводити розрахунки з бюджетом і державними цільовими фондами готівкою. Але якщо підприємства мають податкову заборгованість, розрахунки між покупцем і постачальником продукції треба здійснювати тільки в безготівковому порядку.

Безготівкові розрахунки слід розглядати як цілісну систему, яка включає:

- класифікацію розрахунків;
- організацію розрахунків;
- форми відповідних документів;
- взаємовідносини платників з банками.

У класифікації безготівкових розрахунків слід розрізняти:

- розрахунки за товарними операціями;
- розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за *товарними операціями* пов'язані з реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Вони становлять переважну частину всього грошового обороту в державі й обслуговують поточну фінансово-господарську діяльність підприємств. Від організації розрахунків за товарними операціями залежать розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за *нетоварними операціями* пов'язані з фінансовими операціями: з кредитною системою, з бюджетами різних рівнів, зі сплатою фінансових санкцій. Ці розрахунки здійснюються після реалізації продукції, тобто за результатами завершення кругообороту коштів підприємства.

Відповідно до *територіального розміщення* підприємств (покупців — продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяються на місцеві, міжміські та міжнародні.

Місцеві розрахунки здійснюються між покупцем і постачальником продукції, якщо їх обслуговує одна установа банку або коли банк постачальника і банк покупця розміщені в тому самому населеному пункті.

Міжміські — це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником через банки (постачальника і покупця), що знаходяться в різних регіонах.

Міжнародні — це розрахунки, які здійснюються за операціями купівлі-продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

За економічним змістом організація безготівкових розрахунків виходить за межі суто технічних операцій, пов'язаних зі списанням і зарахуванням коштів на рахунки клієнтів у банківській установі.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках — банк. Розрахунковий документ — це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;

- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет з податків, штрафів, які нараховані державними податковими органами.

Правові основи організації безготівкових розрахунків у господарському обороті регламентуються законодавчими, інструктивними документами. Національний банк України виступає як методичний центр з розробки форм і засобів розрахунків у народному господарстві, правил документообороту, організації банківського контролю за проведенням розрахунків.

За часів переходу до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань:

- удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві;
- підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями;
- зміцнення договірної дисципліни;
- прискорення обороту оборотних коштів [32].

9.6. Безготівкові і готівкові розрахунки

Грошові розрахунки можуть набирати як і готівкової, так і безготівкової форми. Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення. Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи, у них також заінтересована держава - не тільки з погляду економного витрачання коштів, а й з погляду вивчення, регулювання і контролю грошового обороту.

Сферу готівкових і безготівкових розрахунків розмежовано. Готівкова форма розрахунків застосовується за обслуговування населення - виплата заробітної плати, матеріального заохочення, дивідендів, пенсій, грошової допомоги. Отримуючи грошові доходи, населення витрачає їх на купівлю товарів, продуктів харчування, оплачує послуги і здійснює інші платежі.

Безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки, які здійснюються за допомогою записів на рахунках у банках, коли гроші (кошти) списуються з рахунка платника і переказуються на рахунок отримувача коштів.

Між готівковою і безготівковою формами розрахунків існує тісний зв'язок. Так, одержуючи виручку за реалізовану продукцію в безготівковій формі, підприємство повинно отримати в установленому порядку в банківській установі готівку для виплати заробітної плати, покриття різних витрат, на господарські потреби тощо. У цьому разі гроші, що надійшли в безготівковій формі, можуть бути отримані в банку в готівковій формі.

Підприємства торгівлі, сфери обслуговування населення, реалізуючи товари, виконуючи замовлення, надаючи послуги, отримують плату за це, як правило, готівкою. Водночас їхні розрахунки з постачальниками, фінансово-кредитними установами, цільовими фондами в основному здійснюються в безготівковій формі. Розвиток ринкових відносин призвів до певних змін у колишній системі грошових розрахунків між підприємствами, зокрема розширив можливість застосування готівкової форми. З кінця 1998 р. згідно з постановою НБУ від 11 жовтня 1998 р. № 473 всі готівкові розрахунки між підприємствами можуть здійснюватись як за рахунок коштів, отриманих у касі банку, так і за рахунок виручки від реалізації продукції (робіт, послуг) та інших касових надходжень.

Отримана готівка у вигляді виручки від реалізації продукції та інших касових надходжень може бути використана підприємствами не тільки для забезпечення господарських потреб, а й на оплату праці і виплату дивідендів (доходу). Крім того, для виплат, пов'язаних з оплатою праці й виплатою дивідендів, підприємства можуть використовувати й готівку, отриману з кас банків. Водночас підприємства повинні забезпечувати систематичну і повну сплату податків,

зборів і обов'язкових платежів у бюджет та державні цільові фонди згідно з чинним законодавством.

Підприємства також можуть проводити розрахунки з бюджетом і державними цільовими фондами готівкою. Але якщо підприємства мають податкову заборгованість, розрахунки між покупцем і постачальником продукції треба здійснювати тільки в безготівковому порядку.

Безготівкові розрахунки слід розглядати як цілісну систему, яка включає:

- класифікацію розрахунків;
- організацію розрахунків;
- форми відповідних документів;
- взаємовідносини платників з банками.

У класифікації безготівкових розрахунків слід розрізняти:

- розрахунки за товарними операціями;
- розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за товарними операціями пов'язані з реалізацією продукції, виконанням робіт, наданням послуг. Вони становлять переважну частину всього грошового обороту в державі й обслуговують поточну фінансово-господарську діяльність підприємств. Від організації розрахунків за товарними операціями залежать розрахунки за нетоварними операціями.

Розрахунки за нетоварними операціями пов'язані з фінансовими операціями: з кредитною системою, з бюджетами різних рівнів, зі сплатою фінансових санкцій. Ці розрахунки здійснюються після реалізації продукції, тобто за результатами завершення кругообороту коштів підприємства.

Відповідно до територіального розміщення підприємств (покупців - продавців) і банківських установ, що їх обслуговують, безготівкові розрахунки поділяються на місцеві, міжміські та міжнародні.

Місцеві розрахунки здійснюються між покупцем і постачальником продукції, якщо їх обслуговує одна установа банку або коли банк постачальника і банк покупця розміщені в тому самому населеному пункті.

Міжміські - це розрахунки, які здійснюються між покупцем і постачальником через банки (постачальника і покупця), що знаходяться в різних регіонах.

Міжнародні - це розрахунки, які здійснюються за операціями купівлі-продажу через банк постачальника, яким є зарубіжний банк.

Організація розрахунків передбачає їх здійснення записом (переказуванням) коштів з рахунка покупця (платника коштів) на рахунок постачальника (отримувача коштів) або заліком взаємних розрахунків між покупцем і постачальником продукції.

За економічним змістом організація безготівкових розрахунків виходить за межі суто технічних операцій, пов'язаних зі списанням і зарахуванням коштів на рахунки клієнтів у банківській установі.

Безготівкові розрахунки здійснюються в різних формах. Різні форми розрахунків пов'язані з використанням різних видів розрахункових документів.

Розрахункові документи готує постачальник або платник, а в окремих випадках - банк. Розрахунковий документ - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів. Використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа), а саме:

- платіжними дорученнями;
- платіжними вимогами-дорученнями;
- чеками;
- акредитивами;
- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями).

Платіжні вимоги та інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет з податків, штрафів, які нараховані державними податковими органами [17].

Правові основи організації безготівкових розрахунків у господарському обороті регламентуються законодавчими, інструктивними документами. Національний банк України виступає як методичний центр з розробки форм і засобів розрахунків у народному господарстві, правил документообороту, організації банківського контролю за проведенням розрахунків.

За часів переходу до ринкових відносин організація безготівкових розрахунків повинна активно сприяти вирішенню таких завдань: удосконалення комерційного розрахунку на підприємстві; підвищення відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями; зміцнення договірної дисципліни; прискорення обороту оборотних коштів.

Лекція 10. Поточні витрати підприємства та собівартість продукції

- 10.1. Характеристика витрат, їх роль та класифікація.
- 10.2. Поточні та капітальні витрати підприємства.
- 10.3. Поняття собівартості продукції.
- 10.4. Показники собівартості продукції та порядок їх обчислення.
- 10.5. Калькулювання собівартості продукції. Вибір калькуляційних одиниць.
- 10.6. Калькулювання повних витрат на виробництво продукції та послуг.
- 10.7. Методи калькулювання собівартості.
- 10.8. Зміст і механізм дій виробничого левериджу.
- 10.9. Кошторис витрат виробництва: поняття та склад.

Рекомендована література: [7; 14; 16; 17; 21].

10.1. Характеристика витрат, їх роль та класифікація

Елементами витрат визнається сукупність їх економічно однорідних потоків. Об'єктом витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) коштів.

Загальноприйнята класифікація витрат за різними ознаками та властивостями наведена в таблиці 10.1.

Таблиця 10.1

Класифікація витрат

Ознаки	Витрати
1. За місцем виникнення витрат	витрати виробництва витрати цеху витрати дільниці витрати служби
2. За видами продукції (робіт, послуг)	витрати на вироби витрати на типові зразки виробів витрати на групи однорідних виробів витрати на одноразові замовлення витрати на валову продукцію витрати на товарну продукцію витрати на реалізовану продукцію
3. За видами витрат	витрати за економічними елементами витрати за статтями калькуляції
4. За способами перенесення вартості	прямі витрати

на продукцію	непрямі витрати
5. За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	умовно-змінні витрати умовно-постійні витрати
6. За календарними періодами	поточні витрати одноразові витрати

За місцем виникнення витрати на виробництво групуються за цехами, дільницями, службами та іншими адміністративно відокремленими структурними підрозділами виробництв. Спід нагадати, що залежно від характеру та призначення виконуваних процесів виробництво поділяється на: основне, допоміжне і непромислове господарство. До основного виробництва належать цехи, дільниці, що беруть безпосередню участь у виготовленні продукції.

Допоміжне виробництво призначене для обслуговування цехів основного виробництва, виконання робіт з ремонту основних фондів, забезпечення інструментом, запасними частинами для ремонту устаткування, різними видами енергії, транспортними та іншими послугами. До нього належать ремонтні цехи, експериментальні, енергетичні, транспортні та інші підрозділи. До непромислового господарства належать: не заводський транспорт, житлово-комунальне господарство та культурно-побутові заклади, підсобні сільськогосподарські підприємства та інші структурні підрозділи, які не беруть участі у виробництві товарної продукції [7].

Усі витрати на виробництво включаються до собівартості окремих видів продукції, робіт і послуг (у тому числі окремих виробів, виготовлених за індивідуальними замовленнями) чи груп однорідних виробів.

Залежно від виду витрати класифікуються за економічними елементами та за статтями калькуляції. Під елементами витрат розуміють економічно однорідні види витрат. Витрати за статтями калькуляції – це витрати на окремі види виробів, а також витрати на основне і допоміжне виробництво.

За способами перенесення вартості на продукцію витрати поділяються на прямі та непрямі.

До прямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом окремих видів продукції (на сировину, основні матеріали, напівфабрикати, комплектуючі тощо), які можуть бути безпосередньо включені до їх собівартості.

До непрямих витрат належать витрати, пов'язані з виробництвом кількох видів продукції (витрати на утримання та експлуатацію устаткування, загальновиробничі, загальногосподарські витрати), що включаються до собівартості за допомогою спеціальних методів. Непрямі витрати утворюють комплексні статті калькуляції (тобто складаються з витрат, що включають кілька елементів), які відрізняються за їх функціональною роллю у виробничому процесі.

За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат вони поділяються на умовно-змінні та умовно-постійні.

До умовно-змінних витрат належать витрати, абсолютна величина яких зростає із збільшенням обсягу випуску продукції і зменшується з його зниженням. До умовно-змінних витрат належать витрати на сировину та матеріали, покупні комплектуючі вироби, напівфабрикати, технологічне паливо й енергію, на оплату праці працівникам, зайнятим у виробництві продукції (робіт, послуг), з відрахуваннями на соціальні заходи, а також інші витрати.

Умовно-постійні – це витрати, абсолютна величина яких із збільшенням (зменшенням) випуску продукції істотно не змінюється. До умовно-постійних належать витрати, пов'язані з обслуговуванням і управлінням виробничою діяльністю цехів, а також витрати на забезпечення господарських потреб виробництва.

За календарними періодами витрати на виробництво поділяються на поточні та одноразові. Поточні (тобто постійні) – звичайні витрати або витрати, у яких періодичність менша, ніж місяць. Одноразові (тобто однократні) – витрати, які здійснюються періодично (періодичність більша, ніж місяць) і спрямовуються на забезпечення процесу виробництва протягом тривалого часу [16].

10.2. Поточні та капітальні витрати підприємства

Поточні витрати відіграють важливу роль в економіці будь-якого суспільства. Поточні витрати охоплюють усі сторони життя людей, усі стадії суспільного виробництва, формують систему кругообігу доходів та продуктів суспільства. Не менше значення мають поточні витрати і для життєдіяльності підприємства – окремого господарюючого суб'єкта ринку [14].

Поточні виробничі та пов'язані з виробництвом витрати є циклічними або безперервними. Вони повторюються з кожним циклом виготовлення продукту (основні матеріали, технологічна енергія, зарплата виробничих робітників і тощо) або потрібні постійно для управління і підтримання виробничої системи в стані готовності (зарплата управлінського персоналу, орендна плата, амортизація основних засобів та ін.). Поточні витрати (далі – витрати) формують собівартість продукції і таким чином безпосередньо впливають на величину прибутку – головний показник діяльності підприємства. На рівні підрозділів внутрішньої кооперації, що є центрами витрат і не формують власного прибутку, витрати є основним показником ефективності їх діяльності (у зіставленні з обсягом виготовленої продукції чи виконаної роботи) [21].

За видами виробничих факторів поточні витрати прийнято ділити на чотири групи:

- матеріальні витрати;
- витрати на персонал;
- калькуляційні витрати;
- оплата послуг сторонніх організацій.

До матеріальних належать витрати на:

- основні й допоміжні матеріали;
- паливо та енергію;
- куповані напівфабрикати й комплектуючі вироби.

Витрати на персонал включають:

- почасову й відрядну заробітну плату;
- надбавки й доплати (понаднормові, за шкідливість тощо);
- відрахування на соціальне страхування та до пенсійного фонду;
- оплату відпусток, матеріальної допомоги, днів оплачуваної відсутності на роботі

тощо;

- інші витрати (вихідні допомоги, підйомні тощо).

До групи калькуляційних витрат входять:

- амортизаційні відрахування;
- витрати на виплату процентів по боргових зобов'язаннях;
- витрати на страхування;
- лізингові витрати.

Ураховуючи важливість рівня витрат для виробничої та іншої діяльності, їх формуванням слід управляти, у тому числі планувати за місцями, видами і носіями.

Капітальні витрати – грошові видатки, пов'язані з вкладеннями в основний капітал чи в приріст виробничих запасів.

Капітальні витрати фінансуються з різних джерел (прибутку, амортизаційного фонду, інвестицій, кредитів) та, як правило, пов'язані безпосередньо із рухом грошових потоків.

У ринковій економіці до капітальних витрат зараховують:

- капіталовкладення за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, державних підприємств і державних спеціальних фондів, що скеровуються переважно у капіталомісткі та малоприбуткові галузі виробництва, розвиток економічної та соціальної інфраструктури;
- інвестиційні субсидії та довготермінові бюджетні кредити приватним корпораціям, місцевим органам влади, націоналізованим підприємствам і галузям;
- капіталовкладення приватного сектору економіки на розширення виробничого капіталу - в будівлі, споруди, машини, обладнання тощо [7].

10.3. Поняття собівартості продукції

Собівартість промислової продукції (робіт, послуг) – це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на її виробництво і збут. Витрати на виробництво утворюють виробничу (заводську) собівартість, а витрати на виробництво і збут – повну собівартість промислової продукції. Перелік включених до собівартості поточних витрат визначено ст. 9 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств».

Собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) складається з виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), яка була реалізована протягом звітного періоду, нерозподілених постійних загальновиробничих витрат та наднормативних виробничих витрат.

До виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) включаються:

- прямі матеріальні витрати;
- прямі витрати на оплату праці;
- інші прямі витрати;
- змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

До складу прямих матеріальних витрат включається вартість сировини та основних матеріалів, що утворюють основу вироблюваної продукції, купівельних напівфабрикатів та комплектуючих виробів, допоміжних та інших матеріалів, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Прямі матеріальні витрати зменшуються на вартість зворотних відходів, отриманих у процесі виробництва.

До складу прямих витрат на оплату праці включаються заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

До складу інших прямих витрат включаються всі інші виробничі витрати, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат, зокрема відрахування на соціальні заходи, плата за оренду земельних і майнових паїв, амортизація, втрати від браку, які складаються з вартості остаточно забракованої з технологічних причин продукції (виробів, вузлів, напівфабрикатів), зменшеної на її справедливую вартість, та витрат на виправлення такого технічно неминучого браку [7].

До складу загальновиробничих витрат включаються:

- витрати на управління виробництвом (оплата праці апарату управління цехами, дільницями тощо; відрахування на соціальні заходи й медичне страхування апарату управління цехами, дільницями; витрати на оплату службових відряджень персоналу цехів, дільниць тощо);
- амортизація основних засобів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- амортизація нематеріальних активів загальновиробничого (цехового, дільничного, лінійного) призначення;
- витрати на утримання, експлуатацію та ремонт, страхування, операційну оренду основних засобів, інших необоротних активів загальновиробничого призначення;
- витрати на вдосконалення технології й організації виробництва (оплата праці та відрахування на соціальні заходи працівників, зайнятих удосконаленням технології й організації виробництва, поліпшенням якості продукції, підвищенням її надійності, довговічності, інших експлуатаційних характеристик у виробничому процесі; витрати матеріалів, купівельних комплектуючих виробів і напівфабрикатів, оплата послуг сторонніх організацій тощо);
- витрати на опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення та інше утримання виробничих приміщень;
- витрати на обслуговування виробничого процесу (оплата праці загальновиробничого персоналу; відрахування на соціальні заходи, медичне страхування робітників та апарату

управління виробництвом; витрати на здійснення технологічного контролю за виробничими процесами та якістю продукції, робіт, послуг);

- витрати на охорону праці, техніку безпеки і охорону навколишнього природного середовища;

- інші витрати (внутрішньозаводське переміщення матеріалів, деталей, напівфабрикатів, інструментів зі складів до цехів і готової продукції на склади; нестачі незавершеного виробництва; нестачі і втрати від псування матеріальних цінностей у цехах; оплата простоїв тощо).

Загальновиробничі витрати поділяються на постійні і змінні.

До змінних загальновиробничих витрат належать витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць), що змінюються прямо (або майже прямо) пропорційно до зміни обсягу діяльності. Змінні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо), виходячи з фактичної потужності звітної періоду.

До постійних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що залишаються незмінними (або майже незмінними) при зміні обсягу діяльності. Постійні загальновиробничі витрати розподіляються на кожен об'єкт витрат з використанням бази розподілу (годин праці, заробітної плати, обсягу діяльності, прямих витрат тощо) при нормальній потужності.

Нерозподілені постійні загальновиробничі витрати включаються до складу собівартості реалізованої продукції (робіт, послуг) у періоді їх виникнення. Загальна сума розподілених та нерозподілених постійних загальновиробничих витрат не може перевищувати їх фактичну величину [7].

10.4. Показники собівартості продукції та порядок їх обчислення

У собівартість товарної продукції включають усі витрати підприємства на виробництво. Собівартість реалізованої продукції дорівнює собівартості товарної продукції плюс виробнича собівартість продукції, реалізованої із залишків минулого періоду. Залежно від об'єкта та інших ознак виділяють такі види собівартості. Класифікацію показників собівартості наведено в таблиці 10.2.

Таблиця 10.2

Класифікація показників собівартості

Ознака класифікації	Показник
Місце виникнення витрат	Цехова собівартість
	Виробнича собівартість
	Повна собівартість
Тривалість періоду	Середньомісячна собівартість
	Квартальна собівартість
	Середньорічна собівартість
Метод розрахунку	Планова собівартість
	Нормативна собівартість
	Фактична собівартість
Об'єкти розрахунку	Собівартість одиниці продукції
	Собівартість порівнянної продукції
	Собівартість непорівнянної продукції
	Собівартість усієї товарної продукції (витрати на одну гривню товарної продукції)

Цехова собівартість – це витрати конкретного цеху на виробництво продукції.

Виробнича собівартість включає всі статті, крім адміністративних витрат і витрат на збут. Повна собівартість включає всі витрати. Вона вираховується для обґрунтування ціни, визначення конкурентоспроможності та інших розрахунків.

Собівартість товарної продукції визначається сумою витрат за всіма калькуляційними статтями окремих видів продукції, а собівартість реалізованої продукції – це алгебраїчна сума витрат на товарну продукцію і витрат, які містяться в зміні залишків нереалізованої продукції на початок і кінець року.

Цехові витрати в більшості галузей промисловості включаються в собівартість окремих видів продукції через розподіл їх пропорційно сумі заробітної плати робітників.

Наприклад, сума цехових витрат за місяць становила 75 млн. гривень, а основна заробітна плата робітників – 100 млн. гривень. Це означає, що в собівартість окремих видів продукції цехові витрати будуть включені в розмірі 75 % від суми основної заробітної плати виробничих робітників, нарахованої за окремими видами продукції.

Суть інших видів собівартості продукції впливає вже із самої їх назви.

Собівартість товарної продукції підприємства обчислюється двома основними способами. Перший з них, **синтетичний**, ґрунтується на кошторисі виробництва. Останній коригують у такий спосіб:

- з кошторису віднімають витрати, які з різних причин не включають у виробничу собівартість продукції (витрати на підготовку та освоєння нової продукції, якщо вони фінансуються з прибутку чи інших джерел, поза виробничі витрати, відшкодування втрат від браку);

- віднімається приріст, додається зменшення залишків витрат майбутніх періодів;

- додається приріст, віднімається зменшення залишків майбутніх платежів (відпускних, винагороди за стаж роботи, за підготовчі роботи в сезонних виробництвах тощо).

Одержана сума є собівартістю валової продукції. Після її коригування на зміну залишків незавершеного виробництва за собівартістю (приріст віднімається, зменшення додається) одержуємо виробничу собівартість товарної продукції. Якщо до останньої додати позавиробничі (комерційні) витрати, то одержимо повну собівартість товарної продукції.

Існує ще один метод обчислення собівартості товарної продукції – **факторний**. Його непогано опрацьовано методично, і він цілком може бути застосований як допоміжний.

Собівартість реалізованої продукції обчислюється коригуванням собівартості товарної продукції на зміну залишків нереалізованої продукції.

$$C_p = C_{мп} + (C_{с.п.} - C_{с.к.}),$$

де C_p – собівартість реалізованої продукції;

$C_{с.п.}$, $C_{с.к.}$ – собівартість залишків товарної продукції на складі на початок і кінець розрахункового періоду [7].

10.5. Калькулювання собівартості продукції. Вибір калькуляційних одиниць

Під **калькуляцією собівартості** розуміють процедуру обчислення вартості одиниці продукції в розрізі калькуляційних статей. Відтак основним завданням аналізу витрат є визначення собівартості одного окремо взятого виду продукції в загальній вартості товарної номенклатури підприємства.

Важливою складовою процесу планування собівартості продукції є калькулювання, що являє собою обчислення собівартості окремих виробів. Калькулювання на підприємстві здійснюється з метою:

- знання достовірної величини витрат на одиницю продукції;

- контролю рентабельності виробництва окремих видів продукції;

- визначення ефективності конструкторських, організаційних, технологічних умов виготовлення продукції;

- забезпечення порівняльності калькуляцій продукції для порівняльного аналізу.

У процесі калькулювання вирішуються питання:

- встановлення об'єкта калькулювання;
- вибір калькуляційних одиниць;
- визначення калькуляційних статей та конкретизація методів обчислення за статтями.

Об'єктом калькулювання (фактичну собівартість якого необхідно обчислити) є продукт виробництва підприємства, його підрозділів, технологічних фаз [14].

Процес калькулювання включає в себе роботи по розрахунку собівартості:

- продукції (робіт, послуг) основного виробництва;
- продукції, робіт допоміжного виробництва, що споживаються основним виробництвом;
- напівфабрикатів підрозділів основного виробництва;
- продукції структурних підрозділів підприємства для визначення результатів їх діяльності;
- усього товарного випуску продукції.

Головний об'єкт калькулювання – одиниця готового виробу, що постачається за межі підприємства. Для кожного об'єкта калькулювання обирається відповідна калькуляційна одиниця (штуки, маса тощо). Калькуляційна одиниця має відповідати одиниці виміру обсягу виробництва продукції у натуральному виразі.

Калькуляційна одиниця – це первинний об'єкт калькулювання, яким, залежно від технологічних і організаційних особливостей виробництва продукції, може бути натуральна одиниця продукції, зведена одиниця, одиниця роботи, вартісна одиниця, а також замовлення, група однорідних виробів.

Калькуляційна одиниця дає можливість розрахувати витрати на виробництво по кожній статті окремо і в цілому на одиницю випущеної продукції. Економічне призначення калькуляційних одиниць полягає у забезпеченні адекватного відображення споживчих якостей продукції (робіт, послуг) та їх кількісних характеристик. При виборі калькуляційної одиниці враховуються умови виробництва і споживання продукції).

Корисно застосовувати параметричне калькулювання разом з традиційним, коли, крім визначення собівартості одиниці продукції, розраховується друга калькуляційна одиниця – параметр [7].

10.6. Калькулювання повних витрат на виробництво продукції та послуг

Розрізняють калькуляцію з повним розподілом затрат (повне калькулювання) і калькуляцію за змінними витратами (калькуляція часткових витрат).

Калькулювання повних витрат (Full-Absorption Costing) – метод калькулювання, що передбачає включення до собівартості продукції всіх (змінних і постійних) виробничих витрат.

Система обліку і калькулювання за повними витратами передбачає, що в собівартість продукції включають усі затрати, пов'язані з процесом виробництва:

- прямі матеріали;
- пряма заробітна плата;
- інші прямі затрати;
- накладні загально виробничі затрати.

Калькулювання собівартості продукції з повним розподілом затрат може здійснюватись:

- згідно із замовленням (проектами);
- згідно з виробничими процесами;
- на основі виробничої діяльності.

Об'єктами обліку при калькулюванні затрат згідно із замовленнями є пенні окремі замовлення (проекти). Кожному замовленню надають окремий шифр (номер), який проставляють у первинних документах обліку витрат і за якими здійснюється групування первинних документів (та затрат) за замовленнями.

Прямі затрати відносять на собівартості замовлень на підставі групування первинних документів.

Загальновиробничі затрати, які є непрямыми, протягом періоду (наприклад, місяця) враховують окремо, на окремих рахунках, а в кінці місяця відносять на собівартість окремих замовлень через їх розподіл.

Фактичну собівартість замовлення визначають лише після його виконання. Якщо замовлення налічує багато виборів, то для визначення фактичної собівартості одиниці продукції необхідно загальну суму затрат розділити на кількість виробів.

Калькулювання затрат згідно з процесами (попередільний метод) використовують у тих виробництвах, де вихідна сировина проходить цілу низку технологічних виробничих процесів, переділів виробництва

На кожному переділі отримують напівфабрикат, який є вихідною сировиною (або матеріалом) для подальшого переділу. На останньому переділі отримують готову продукцію. Цей метод використовують у металургійній, хімічній, текстильній та інших галузях промисловості.

Затрати за цим методом враховують по переділах і видах продукції.

Об'єктами калькуляції є напівфабрикатів кожного переділу і готова продукція останнього переділу.

- напівфабрикатний, за яким визначають фактичну собівартість напівфабрикатів кожного переділу;

- без урахування собівартості напівфабрикатів, за яким облік затрат здійснюють у переділах, але собівартість напівфабрикатів не визначають.

Зведенням затрат у переділах підраховують собівартість готової продукції на останньому переділі. Система калькулювання на основі виробничої діяльності зорієнтована на контроль і скорочення тривалості виробничого процесу, особливо тих операцій, які не збільшують цінності виробу (транспортування, зберігання, контроль, інше), що сприяє зниженню витрат і собівартості продукції. При цій системі калькулювання виробничі накладні затрати обліковують за так званим «центрами виробничої діяльності», а потім розподіляють між видами продукції на основі баз розподілу. Тобто для кожного виду затрат визначають свою базу (фактор) розподілу, а потім розраховують величину цих затрат на одиницю фактора їх зміни. За базу розподілу можуть бути прийняті виробничі показники, кількість співробітників, кількість відпрацьованого часу тощо [7].

10.7. Методи калькулювання собівартості

Всі виробничі витрати розділяються на витрати прямих матеріалів, прямої праці і загальновиробничі накладні витрати. Якщо перші дві групи відносяться до прямих змінних витрат (безпосередньо відносяться на виготовлену продукцію), то загальновиробничі накладні витрати є змішаними (включають як змінну, так і постійну компоненти).

Змінні виробничі накладні витрати варто відносити на собівартість готового продукту, тому що вони включають витрати на силову енергію, непрямі матеріали, упакування, контроль якості тощо, разом з тим постійні виробничі витрати потребують розподілу за такими варіантами:

- включення їх до складу виробничої собівартості рівномірно;
- віднесення їх на сукупність витрат, пов'язаних з реалізацією продукції в конкретний період, подібно до збутових і адміністративних витрат.

Іншими словами, ключовим питанням оцінки собівартості продукції є вибір періоду для віднесення постійних виробничих витрат: періоду їх фактичної появи чи періоду реалізації продукції.

Існує два методи калькуляції собівартості:

- 1) метод поглинених витрат, при якому усі виробничі витрати (змінні і постійні) відносяться на собівартість виробленої продукції і пропорційно розподіляються між реалізованою продукцією і продукцією, що залишилась на складі;

2) метод прямих витрат, при якому змінні витрати відносяться на вироблену продукцію, а постійні витрати відносяться на реалізовану продукцію.

Для того щоб зрозуміти принципове розходження між цими підходами, варто пам'ятати, що із загального обсягу виробленої продукції тільки, частина реалізується (приносить дохід), а інша частина залишається на складі. Це є типовою ситуацією сьогодення. Адже стовідсотково спрогнозувати і спланувати виробничо-господарську діяльність конкретного підприємства в часі неможливо.

При застосуванні методу прямих витрат постійні виробничі витрати – це витрати, пов'язані зі сприянням виробництву, а не з випуском конкретних одиниць продукції. Тому їх варто враховувати як витрати конкретного періоду і відразу списувати на реалізовану в даному періоді продукцію. При застосуванні методу поглинених витрат для оцінки запасів на складі необхідно враховувати постійні виробничі витрати, необхідні для виробництва продукції [7].

10.8. Зміст і механізм дій виробничого левериджу

Термін «леверидж» («Leverage») в перекладі з англійської в буквальному розумінні означає дію невеликої сили (важеля). В економіці *леверидж* означає важіль впливу певних показників на зміну результативних показників.

Виробничий леверидж характеризується можливістю впливати на формування прибутку від реалізації продукції шляхом зміни обсягу реалізованої продукції та співвідношення змінних і постійних витрат. Останнє означає, що в результаті зростання обсягу виробництва (реалізації) продукції скорочується рівень постійних витрат, а отже, збільшується прибуток на одиницю продукції. Це позначиться відповідним чином на структурі та обсязі основних і оборотних засобів та ефективності їх використання.

Виробничий леверидж показує зміна прибутку в залежності від зміни обсягів продажів.

Рівень виробничого левериджу визначається за формулою:

$$LB = \frac{\Delta \Pi}{\Delta P},$$

де ЛВ – виробничий леверидж;

$\Delta \Pi$ – темп приросту прибутку від реалізації продукції, %;

ΔP – темп приросту обсягу реалізації продукції, %.

Виробничий леверидж по суті є коефіцієнтом еластичності; тобто показує, на скільки процентів зміниться прибуток за зміни обсягу реалізації на один процент. Таким чином визначається рівень чутливості прибутку до зміни обсягу виробництва (реалізації). Чим більше величина виробничого левериджу, тим більший виробничий ризик [12].

10.9. Кошторис витрат виробництва: поняття та склад

Кошторис витрат являє собою зведений план усіх витрат підприємства на майбутній період виробничо-фінансової діяльності. Вона визначає загальну суму витрат виробництва за видами використовуваних ресурсів, стадіям виробничої діяльності, рівнями управління підприємством та інших напрямках витрат.

До кошторису включаються витрати основного і допоміжного виробництва, пов'язані з виготовленням та продажем продукції, товарів і послуг, а також на утримання адміністративно-управлінського персоналу, виконання різних робіт і послуг, у тому числі і не входять в основну виробничу діяльність підприємства. Планування видів витрат здійснюється в грошовому вираженні на передбачені у річних проектах виробничі програми, цілі та завдання, вибрані економічні ресурси та технологічні засоби їх виконання. Всі планові завдання і показники конкретизуються на підприємстві у відповідних кошторисах, що включають вартісну оцінку витрат і результатів. Наприклад, кошторис витрат складається як план очікуваних витрат за різними видами виконуваних робіт і застосовуваних ресурсів. Кошторис перспективних доходів встановлює плановані грошові надходження і витрати на майбутній період. Кошторис витрат на виробництво продукції показує плановані рівні матеріальних запасів, обсяги продукції, що

випускається, вартість різних видів ресурсів і т.д. Зведений кошторис показує усі витрати й результати з основних розділів річного плану соціально-економічного розвитку підприємства.

В процесі розробки кошторису витрат на виробництво у вітчизняній економічній науці і практиці широко застосовують три основні методи:

1) кошторисний метод – на основі розрахунку витрат у масштабах всього підприємства за даними всіх інших розділів плану;

2) зведений метод – шляхом підсумовування кошторисів виробництва окремих цехів, за винятком внутрішніх оборотів між ними;

3) калькуляційний метод – на основі планових розрахунків по всій номенклатурі продукції, робіт і послуг з розкладанням комплексних статей на прості елементи витрат [7].

Лекція 11. Формування і розподіл прибутку. Оподаткування підприємства

11.1. Формування прибутку підприємства.

11.2. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємств.

11.3. Формування балансового прибутку і прибутку від реалізації.

11.4. Сутність оподаткування підприємств і податкова система.

11.5. Загальні принципи оподаткування в Україні.

Рекомендована література: [2; 7; 24; 34].

11.1. Формування прибутку підприємства

Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконаленням його матеріально-технічної бази. Вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізувати його на певному рівні. Процес накопичення прибутку відбувається під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього характеру.

Внутрішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які залежать від діяльності підприємства:

- обсяг діяльності підприємства;
- стан та ефективність використання ресурсів підприємства;
- рівень доходів;
- рівень витрат;
- ефективність цінової та асортиментної політики.

Зовнішні фактори впливу на прибуток підприємства - це фактори, які не залежать від діяльності підприємства:

- державне регулювання цін в сучасних умовах на товари, які входять до споживчого кошика (хлібобулочні вироби, м'ясні та молочні продукти);

- подорожчання послуг інших галузей народного господарства - зростання цін на електроенергію, тарифів на паливо-мастильні матеріали, тепло, парову енергію, транспортні послуги, послуги зв'язку, що приводить до збільшення поточних витрат;

- система оподаткування - залежність між прибутком та податками обернено-пропорційна - чим менше податків заплатить підприємство, тим більше прибутку залишиться в його розпорядженні;

- зміна нормативних документів по кредитуванню, збільшення облікової ставки за користування кредитними ресурсами - збільшує поточні витрати та негативно впливає на формування прибутку;

- політика держави по формуванню доходів, відсутність індексації доходів населення залежно від темпів інфляції впливає на зниження купівельної спроможності населення, що приводить до зниження обсягів реалізації продукції, а отже зниження прибутків [7].

Розмір прибутку залежить від взаємовпливаючих факторів. До них відноситься:

1. Кількість проданих товарів. Кожна одиниця товару при продажі приносить певний прибуток, тому чим більше товару реалізовано, тим більше прибутку отримує підприємство від реалізації товарів.

2. Розмір встановленої націнки. Встановлення граничного рівня націнки на регульовані ціни не дозволяє встановити більш високий рівень. По вільних цінах націнка залежить від попиту та пропозицій на товар та від цін підприємств-конкурентів.

3. Цінова політика. При укладенні торговельних угод підприємство повинно користуватися золотим правилом бізнесу - закупити товар по більш низькій ціні, а продати його - по більш високій ціні. Такого результату можна добитися шляхом скорочення посередників при закупівлі товарів. Збільшення бартерних угод сприяє при вигідному співвідношенні рівня цін, отримати товар по нижчих цінах, ніж у посередників.

4. Обсяг діяльності. Розмір прибутку залежить від обсягу виробничої діяльності по реалізації товарів. Збільшити прибуток можна шляхом вивчення попиту на ринку на даний товар, розширення асортименту за рахунок взаємодоповнюючих та взаємозамінних товарів, надання додаткових платних послуг.

5. Валові витрати. Залежність між прибутком та валовими витратами обернено-пропорційна. По-перше, чим менший рівень комерційних витрат, тим більший прибуток може отримати підприємство при реалізації товарів. По-друге, чим менша сума витрат обігу, тим більше зниження витрат. Зниження витрат обігу можливе при:

- виборі найбільш оптимального місцезнаходження підприємства;
- зниження тарифів на транспортні послуги;
- посилення режиму економії;
- ефективне використання трудових ресурсів;
- ефективне використання матеріальних ресурсів.

6. Оборотність обігових активів. Чим більше оборотів здійснюють обігові кошти за місяць, тим швидше вивільняються грошові кошти і тим самим збільшується товарообіг та прибуток.

7. Склад капіталу. Співвідношення між власними та позиковими коштами на різних етапах діяльності підприємства змінюється, але треба завжди пам'ятати, що позикові кошти мають бути нижчі від власного капіталу.

8. Фондоозброєність працівників. Чим вищий технічний розвиток підприємства, тим вища продуктивність праці і відповідно більший обсяг реалізації, тим вищий розмір прибутку.

9. Чисельність працівників. Чим більше працюючих в штатному розписі підприємства, більші витрати на оплату праці, більші витрати, а отже, нижчі прибутки.

10. Податкомісткість. Чим більший фонд оплати праці, тим вищий розмір податків, які нараховуються на фонд оплати праці. А це в свою чергу приводить до збільшення витрат, а отже зниження рівня прибутку.

11. Затрати, що фінансуються з прибутку. Розмір чистого прибутку залежить від розміру економічних санкцій, пов'язаних з порушенням чинного податкового законодавства, цінової політики, санітарного режиму, техніки безпеки та охорони праці [7].

Своєчасне дослідження та аналіз даних факторів на розмір прибутку, виявлення позитивних та негативних причин зміни прибутку, дозволяє підприємству скоригувати розмір прибутку та відповідно управляти ним в майбутньому періоді.

11.2. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства

Результатом діяльності підприємства є прибуток. Прибуток є перевищенням доходу над витратами. Зворотне положення називається збитком. З економічної точки зору прибуток - *різниця між грошовими надходженнями і грошовими виплатами*. З господарської точки зору прибуток - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду.

Підприємства реалізують свою продукцію споживачам, одержуючи за неї грошову виручку. Проте це ще не означає отримання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво продукції та її реалізацію, тобто із собівартістю продукції.

Відповідно до Господарського кодексу України та Закону про оподаткування прибутку підприємств від 22 травня 1997р. *прибуток визначається шляхом зменшення суми скоригованого валового доходу звітного періоду на суму валових витрат підприємства і суму амортизаційних відрахувань* [2].

Підприємство одержує прибуток, якщо виручка перевищує собівартість; якщо виручка дорівнює собівартості, то вдалося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, а прибуток відсутній; якщо витрати перевищують виручку, то підприємство одержує збиток, тобто негативний фінансовий результат, що ставить його в складне фінансове становище, що не виключає і банкрутство.

Поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії «витрати виробництва». Прибуток - це і частина додаткової вартості продукту, що реалізує підприємство, яка залишається після покриття витрат виробництва. Виділення частини вартості продукції у вигляді витрат виступає в грошовому вираженні як собівартість продукції.

Прибуток є однією з основних категорій товарного виробництва. Це перш за все виробнича категорія, що характеризує відносини, які складаються в процесі суспільного виробництва.

Додатковий продукт - це вартість, створювана виробниками понад вартість необхідного продукту. Додатковий продукт властивий усім суспільно-економічним формаціям і є однією з важливих умов їх успішного розвитку.

Прибуток - це частина додаткової вартості, вироблена і реалізована, готова до розподілу. Підприємство одержує прибуток після того, як втілена в створеному продукті вартість буде реалізована і набере грошової форми.

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. Тому на її формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві, у сфері виробництва і розподілу валового внутрішнього продукту.

Разом з тим прибуток - це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток показує її результати і враховує вплив багатьох чинників. Існують особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їх діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

На формування прибутку як фінансового показника роботи підприємства, який відображається в бухгалтерському обліку, в офіційній звітності суб'єктів господарювання, впливає встановлений порядок визначення фінансових результатів діяльності; розрахунок собівартості продукції (робіт, послуг); загальногосподарських витрат; визначення прибутку (збитків) від фінансових операцій, іншої діяльності [7].

Прибуток класифікується за декількома ознаками, основними з яких є:

- джерела формування;
- види діяльності;
- склад елементів, що формують прибуток.

11.3. Формування балансового прибутку і прибутку від реалізації

Прибуток на підприємстві може бути отримано за рахунок різних видів діяльності. Кінцевим фінансовим результатом господарської діяльності підприємства є балансовий прибуток.

Балансовий прибуток – це сума прибутків (збитків) підприємства як від реалізації продукції, так і доходів (збитків), не пов'язаних з її виробництвом і реалізацією. Під реалізацією продукції розуміється не тільки продаж зроблених товарів, що мають натурально - речову форму, а й виконання робіт, надання послуг.

Балансовий прибуток як кінцевий фінансовий результат виявляється на підставі бухгалтерського обліку всіх господарських операцій підприємства та оцінки статей балансу. Використання терміну «балансовий прибуток» пов'язано з тим, що кінцевий фінансовий

результат роботи підприємства відображається в його балансі, що складається за підсумками кварталу, року.

Балансовий прибуток включає три укрупнених елементи: прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг; прибуток (збиток) від реалізації основних фондів, їх іншого вибуття, а також від реалізації іншого майна підприємства; фінансові результати від позареалізаційних операцій.

Балансовий прибуток (Пб) може бути визначена за формулою:

$$\text{Пб} = \pm \text{Пр} \pm \text{Пі} \pm \text{Пв.о.},$$

де, Пр – прибуток (збиток) від реалізації продукції, виконання робіт і надання послуг;

Пі – прибуток (збиток) від реалізації майна підприємства;

Пв.о. – доходи (збитки) від позареалізаційних операцій.

Як правило, основний елемент балансового прибутку становить прибуток від реалізації продукції, виконання робіт або надання послуг, тому переважна частина прибутку формується за рахунок реалізації товарів основного виробництва.

Прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг) характеризує чистий дохід, створений на підприємстві. Інші елементи балансового прибутку відображають в основному перерозподіл раніше створених доходів.

Таким чином, прибуток від реалізації продукції - це фінансовий результат, отриманий від основної діяльності підприємства, яка може здійснюватися в будь-яких видах, зафіксованих у його статуті і не заборонених законом. Фінансовий результат визначається окремо по кожному виду діяльності підприємства, що належить до реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг. Він дорівнює різниці між виручкою від реалізації продукції в діючих цінах та витратами на її виробництво і реалізацію.

$$\text{Пр} = \text{Вр} - \text{С} / \text{с},$$

де Вр-виручка від реалізації;

С / с - собівартість (витрати на виробництво і реалізацію).

Виручка приймається в розрахунок без податку на додану вартість і акцизів, які, будучи непрямыми податками, надходять до бюджету. З виручки також виключається сума націнок (знижок), що надходить торговим і постачальницько-збутових підприємствам, які беруть участь у збуті продукції.

Підприємства, що здійснюють експортну діяльність, при нарахуванні прибутку виключають і експортні тарифи, направляються в доход держави [24].

Виручка від реалізації продукції визначається або по мірі: її оплати (при безготівкових розрахунках - на рахунки банку; при готівкових - у касі підприємства); по мірі відвантаження і пред'явлення покупцем розрахункових документів.

11.4. Сутність оподаткування підприємств і податкова система

Податки є важливою ланкою фінансових відносин у суспільстві і як форма фінансових відносин виникають одночасно з появою держави.

Податки - це обов'язкові платежі, що їх встановлює держава для юридичних і фізичних осіб з метою формування централізованих фінансових ресурсів, які забезпечують фінансування державних витрат.

Обов'язкові платежі перераховуються до бюджету держави, а також до інших цільових державних фондів. Вони можуть здійснюватися у формах: податки; плата за ресурси; цільові відрахування.

Суспільне призначення податків виявляється в двох основних функціях:

- фіскальна;
- регулююча.

Фіскальна функція полягає у формуванні грошових доходів держави (мобілізації коштів у розпорядження держави і формування централізованих фінансових ресурсів для забезпечення виконання функцій держави).

Регулююча функція податків проявляється через вплив податків на різні сторони діяльності суб'єктів господарювання (державна регулює розвиток економіки і соціально-економічні процеси в суспільстві).

Функції податків діють одночасно і взаємоузгоджені. Неможливо також розмежувати податки на суто фіскальні й регулюючі, бо без фіскальної їх дії не може бути й регулюючої. Застосування податків як фінансових регуляторів надзвичайно складне і важливе, оскільки вони торкаються всіх сфер життя як платника податків, так і суспільства загалом. Ефективність застосування податків залежить від їх реальності: об'єкта оподаткування, розміру ставок, податкових пільг, сталості законів про оподаткування тощо, тобто від сталості й реальності податкового механізму, податкової системи. Тому в умовах ринкової економіки завданням держави в галузі податків є створення такої системи оподаткування та умов для платників податків, які б сприяли підвищенню ефективності виробництва і збільшенню доходів бюджету, що дало б змогу державі якнайкраще виконувати свої функції.

Сукупність діючих у державі податків і податкових платежів утворює податкову систему. Сукупність форм і методів стягнення частини доходу юридичних і фізичних осіб дохід бюджету утворює систему оподаткування.

Система оподаткування — це сукупність податків і зборів, (обов'язкових платежів) до бюджетів різних рівнів, а також до державних цільових фондів, що стягуються в порядку, установленому відповідними законами держави.

Податкова система будь-якої країни має будуватися виходячи з її соціально-економічного становища. І для того щоб ця система забезпечила отримання позитивних результатів, потрібне її наукове обґрунтування, що включає системність, встановлення визначальної основи системи оподаткування, а також формування правової бази і вихідних принципів. Визначальною основою податкової системи є обсяг витрат бюджету. Види податків та їх обсяг у державі встановлюються з метою покриття витрат. Виходячи з цього податки є вторинними щодо витрат бюджету. Збалансування обсягу податків і податкових платежів, що надходять у бюджет, з обсягом бюджетних витрат держави — основне завдання державних фінансових органів.

Правовою основою податкової системи є відносини власності. Форма власності визначає право держави на доходи. При державній власності все майно підприємств і доходи, що створюються ними, належать державі. Держава вирішує, яку частку доходів підприємств централізувати в бюджет та інші централізовані фонди, а яку залишити трудовим колективам. Що ж до приватних і колективних підприємств, то держава може централізувати в бюджет лише частину доходів, що необхідна для задоволення загальнодержавних потреб.

До вихідних принципів побудови податкової системи належать формування доходів бюджету у процесі перерозподілу ВВП; встановлення однакових обов'язків і відповідальності перед бюджетом для суб'єктів господарювання всіх форм власності; встановлення оптимального співвідношення між частиною доходу, що стягується з підприємств, і частиною, що залишається у них для розвитку власного виробництва, соціальної сфери і матеріального стимулювання працівників.

Основні принципи побудови системи оподаткування:

- обов'язковість;
- стимулювання підприємницької виробничої діяльності та інвестиційної активності;
- рівнозначність і пропорційність;
- соціальна справедливість;
- стабільність;
- економічне обґрунтування;
- рівномірність сплати;
- недопущення проявів податкової дискримінації.

На жаль, не всі з перелічених принципів достатньо реалізуються за здійснення податкової політики, у законодавчих актах щодо окремих податків.

Система оподаткування складається з двох підсистем:

- 1) оподаткування юридичних осіб (підприємств);
- 2) оподаткування фізичних осіб [34].

11.5. Загальні пинципи оподаткування в Україні

Новий податковий кодекс, прийнятий в Україні, став єдиним законом, який покликаний регулювати сферу оподаткування підприємств в країні. Не зважаючи на те, що основним завданням кодексу повинне було стати забезпечення стабільності системи оподаткування, відразу ж після набуття ним чинності, його стали активно доповнювати та змінювати, і уже за перший рік було внесено більше як десять змін. Таким чином, із прийняттям нового ПК, стабільність податкової системи для підприємств в Україні так і не наступила.

Огляд щорічних виправлень і доповнень дозволяє простежити динаміку змін системи оподаткування підприємств.

На самому початку варто відзначити, що тепер система оподаткування підприємств ділиться на два основних види:

- 1) спрощена система;
- 2) загальна система.

Вибір виду оподаткування особливо важливий у процесі реєстрації підприємства через свій подальший вплив на його діяльність.

Спрощена система оподаткування

Спрощена система оподаткування відрізняється від загальної тим, що підприємства, які її використовують, платять податок від загальної виручки, не враховуючи статтю витрат. Завдяки цьому підприємства, які перебувають на спрощеній системі оподаткування мають можливість вести спрощений податковий і бухгалтерський облік, у зв'язку з чим несуть менші витрати ресурсів, пов'язаних з веденням бухгалтерії.

У яких випадках можна бути платником єдиного податку.

Спрощена система оподаткування в Україні передбачає різні варіанти ставок. Для чіткого визначення ставки єдиного податку платники податків були розділені на спеціальні групи:

- фізичні особи, підприємці: 1, 2 і 3 групи;
- підприємства (юридичні особи): 3 і 4 групи.

Вибір системи спрощеного оподаткування провадиться на підставі критеріїв, закріплених на законодавчому рівні:

Третя група:

- загальна виручка не перевищує 5 мільйонів у рік;

Четверта група:

- сільськогосподарські товаровиробники (частка с/г товаровиробництва за попередній податковий (звітний) рік дорівнює або перевищує 75 %)

Використання єдиного податку неможливе для підприємств, які займаються наступними видами діяльності:

- проведення й організація азартних ігор;
- надання поштових послуг та послуг зв'язку;
- діяльність з управління підприємствами;
- обмін валюти;
- виробництво, видобуток, реалізація дорогоцінних каменів і дорогоцінних металів, а також органогенного утворення;
- організація торгів (аукціонів) предметами колекціонування, виробами мистецтва чи антикваріату, продаж антикваріату й предметів мистецтва;
- імпорт, експорт, виробництво, продаж підакцизних товарів (крім продажу ПММ в роздріб у ємностях об'ємом до 20 літрів);

- реалізація й видобуток корисних копалин;
- діяльність, що полягає у фінансовому посередництві, крім страхової діяльності, яка стосується аджастерів, сюрвейерів, аварійних комісарів і страхових агентів;
- проведення й організація гастрольних заходів [34].

Також застосування спрощеної системи оподаткування обмежено для таких компаній, як:

- інвестиційні компанії й фонди, банки, страхові компанії, страхові (перестрахові) брокери, ломбарди, установи накопичувального пенсійного забезпечення, кредитні союзи, лізингові компанії, довірчі товариства, інші фінансові установи;
- реєстратори цінних паперів;
- підприємства-нерезиденти;
- відділення, філії, представництва й інші окремо відособлені підрозділи підприємства, яке не є неплатником єдиного податку;
- підприємства, у яких частка в статутному капіталі юросіб, які не є платниками єдиного податку, становить більш ніж 25%.

Розміри ставки єдиного податку визначені Податковим кодексом України:

1. Для підприємств, які відносяться до 3-ої групи платників єдиного податку, встановлені наступні варіанти ставок єдиного податку:

- 3% від валового доходу підприємства, а також сплата ПДВ;
- 5% від валового доходу.

2. Для підприємств 4-ої групи розмір ставок податку з одного гектара сільськогосподарських угідь та/або земель водного фонду залежить від категорії (типу) земель, їх розташування та становить (у відсотках бази оподаткування):

- для ріллі, сіножатей і пасовищ — 0,95;
- для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях - 0,57;
- для багаторічних насаджень — 0,57;
- для багаторічних насаджень, розташованих у гірських зонах та на поліських територіях — 0,19;
- для земель водного фонду — 2,43;
- для сільськогосподарських угідь, що перебувають в умовах закритого ґрунту, — 6,33;

Доходом підприємства, платника єдиного податку, є:

- виторг від продажів;
- вартість безоплатно отриманих товарів (робіт, послуг);
- сума кредиторської заборгованості, за якою минув строк позовної давності (для платників ПДВ).

У доходи платника єдиного податку не включаються:

- суми кредитів;
- фінансова допомога, повернута протягом 12 місяців;
- ПДВ;
- внески в статутний фонд;
- отримані дивіденди;
- повернення товару/коштів за договором (розірвання, гарантія і т. д.);
- у дохід СПД платника єдиного податку не включаються роялті, відсотки, страхові виплати, дивіденди й доходи, які були отримані в результаті продажу майна, що не використовувалося в комерційних цілях.

Особливості:

- у випадку продажу основних коштів, доходом буде вважатись різниця між балансовою вартістю та ціною продажу;
- у дохід не включаються транзитні суми (комісія, договір доручення та ін.).

Податок на додану вартість

У випадку якщо підприємство вибрало 3% (3 група) ставку єдиного податку, воно зобов'язане зареєструватися як платник ПДВ. У даній ситуації, на такі підприємства

поширюються правила оподаткування податком на додану вартість, що діють при загальній системі оподаткування.

Порядок ведення звітності й сплати податків:

- звіт і оплата за єдиним податком проводиться 1 раз у квартал;
- утримання із заробітної плати й звіти — щомісяця (при наявності найманих робітників);
- ПДВ — щомісяця, хоча існує можливість переходу на періодичність 1 разу на квартал.

Збори з зарплати співробітників

Відносно оплати зборів із зарплати співробітників, підприємства, які використовують систему єдиного оподаткування, підпадають під правила, що діють для загальної системи.

Загальна система оподаткування підприємств

Для розуміння принципів загальної системи оподаткування варто розглянути основні податки, які передбачені нею.

Податок на прибуток підприємств — є основним податком, що платиться із прибутку отриманого підприємством.

База оподаткування. База оподаткування визначається на основі різниці між валовим доходом і валовими витратами (витрати господарської діяльності).

Ставка податку. Ставка податку відповідно до Податкового кодексу — 18%.

Податок на дивіденди. Залежно від виду дивідендів і системи оподаткування, на якій перебуває емітент корпоративних прав, застосовують такі ставки ПДФО: 5%, 9% та 18%.

За ставкою 5% оподатковуються:

- дивіденди по акціях та корпоративних правах, нараховані резидентами — платниками податку на прибуток підприємств (крім доходів у вигляді дивідендів по акціях, інвестиційних сертифікатах, які виплачуються інститутами спільного інвестування) (ст. 167.5.2 ПКУ).

За ставкою 9% оподатковуються:

- дивіденди по акціях та/або інвестиційних сертифікатах, корпоративних правах, які нарахували (ст. 167.5.4 ПКУ);

- нерезиденти;
- інститути спільного інвестування;
- суб'єкти господарювання, які не є платниками податку на прибуток (тобто платники єдиного податку).

За ставкою 18% оподатковуються:

- дивіденди на користь фізичних осіб (у т. ч. нерезидентів) по акціях або корпоративних правах, які мають статус привілейованих або інший статус, що передбачає виплату їх у фіксованому розмірі чи в сумі, яка є більшою за суму виплат, розраховану на будь-яку іншу акцію (корпоративне право), емітовану таким платником податку (ст. 167.1, 170.5.3 ПКУ) ПДФО не утримують із суми нарахованих дивідендів у разі їх реінвестиції, коли суму дивідендів не виплачують, а спрямовують на збільшення статутного капіталу (ст. 165.1.18 ПКУ).

Звітність і сплата податку

Терміни подання звітності та оплати податку залежать від суми річної виручки:

- менше 20 млн. грн. — оплата податку відбувається раз на рік, за даними річної декларації;
- більше 20 млн. грн. — оплата податку відбувається поквартально, за даними декларації за квартал, півріччя, три квартали, рік.

Якщо в першому випадку податок на прибуток платиться один раз на рік на основі декларації, то в другому система більш складна, тому що передбачає авансові платежі. Система авансових платежів передбачає щомісячну оплату в розмірі 1/12 від заявленого податку на прибуток за попередній податковий рік. Таким чином, у ситуації, коли за попередній рік підприємство нарахувало 24 тисячі податку на прибуток, в поточному році воно буде зобов'язане платити по 2000 щомісяця. Така норма діє завжди, тому у випадках деяких нюансів, як, наприклад, збитковість підприємства, набувають чинності додаткові норми, для роз'яснення яких, найкраще звернутися до бухгалтера.

Податок на додану вартість — передбачає сплату податку продавцем з націнки, що включена в ціну товару чи послуги.

База оподаткування. База ПДВ розраховується на основі різниці між сумою доданої вартості для покупця й сумою доданої вартості, що оплачена продавцеві товару.

Ставка податку. Основна ставка — 20% (за винятком деяких видів діяльності, де ставка може становити 7% і 0%).

Податковим кодексом встановлені два шляхи реєстрації платника ПДВ:

- добровільний;
- обов'язковий: передбачає обов'язкову реєстрацію, у випадку, якщо за останні 12 місяців виручка підприємства перевищила 1 млн гривень.

Звітність і сплата податку на додану вартість: по ПДВ звітність подається щомісяця в електронному вигляді, у такому ж порядку сплачується й сам податок. Для деяких підприємств можливий поквартальний облік.

Податки із зарплат співробітників — підприємства, у штаті яких є наймані робітники, змушені платити їм зарплату, а відповідно і всі збори та податки, які при цьому передбачені.

Єдиний соціальний внесок. Ставка залежить від категорії працівників, основна ставка — 22% від нарахованої зарплати.

Деякі виключення, з якими компанії зустрічаються найчастіше:

- ставка ЄСВ із зарплати осіб з інвалідністю — 8,41%;
- максимальна величина бази нарахування єдиного внеску з кожного працівника — 15 розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом, на яку нараховується єдиний внесок (у 2019 році — 62595 грн);
- за працівників, що працюють за основним місцем роботи, необхідно оплачувати 22% ЄСВ, проте не менше, ніж від мінімальної зарплати (у 2019 році — 918,06 грн).

Оплата в бюджет здійснюється одночасно з виплатою зарплати.

Податок на доходи фізосіб. Із зарплати співробітника підприємство утримує 18% ПДФО.

Оплата в бюджет проводиться одночасно з виплатою зарплати, подача звітності по ПДФО — один раз на квартал [34]. Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (ЄСВ) в 2020 році для роботодавців становитиме 22 % за основних працівників. Оскільки мінімальна заробітна плата в 2020 році становитиме 4 723 грн, тому і мінімальний страховий внесок з ЄСВ становитиме 1 039,06 грн

Лекція 12. Доходи та цінова політика підприємства

12.1. Доходи підприємства та їх класифікація в системі економічних показників його діяльності.

12.2. Сутність, механізм формування доходів від операційної діяльності підприємства.

12.3. Цінова політика підприємства як фактор формування його доходів від реалізації продукції: сутність та етапи розроблення.

12.4. Методи ціноутворення.

12.5. Послідовність аналізу цінової політики підприємства

12.6. Етапи планування доходів підприємства.

Рекомендована література: [1; 7; 14; 37].

12.1. Доходи підприємства та їх класифікація в системі економічних показників його діяльності

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності. Крім

керівництва фірми і колективу, він цікавить вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, і передусім – податкову службу, фондові біржі, що здійснюють купівлю-продаж цінних паперів. Управління доходами підприємства, спрямоване на максимізацію їх розміру, визначає необхідність їх системної класифікації. Залежно від виду діяльності, здійснення якої дозволила отримати доходи, відрізняють [7]:

1. Доходи від торговельної діяльності: від продажу товарів, операцій з тарою, від перемірювання тканин, надання платних додаткових торговельних послуг.

2. Доходи від виробничої діяльності, до складу яких входять:

- виручка від реалізації всіх видів товарної продукції, напівфабрикатів, відходів (за наявності власного виробництва);

- виручка від послуг промислового характеру (ремонтно-будівельних, транспортних і ін.), що виконані та реалізовані «стороннім споживачам».

3. Доходи від посередницької діяльності, отримані у вигляді:

- суми комісійних винагород (відсотків);

- додаткової виручки від реалізації продукції (робіт, послуг), якщо підприємство є посередником і бере участь у розрахунках при виконанні домовленості;

- доходів від робіт (послуг), які виконані тимчасовими творчими колективами для інших підприємств тощо;

4. Доходи від інвестиційно-кредитної діяльності, до складу яких входять:

- доходи, отримані від пайової участі в спільних підприємствах;

- доходи, отримані від надання майна в оренду (лізинг);

- дивіденди (відсотки), отримані за акціями, облігаціями та іншими цінними паперами, що придбані підприємством;

- доходи від депозитних вкладів підприємства та інше.

5. Доходи від продажу майнових та інтелектуальних прав (власності) підприємства, отримані при реалізації:

- майна підприємства (включаючи основні фонди), матеріальних обігових активів;

- нематеріальних активів («ноу-хау», патентів, фірмового знаку, торгової марки), програмних продуктів.

6. Інші види доходів:

- доходи від курсової різниці валютних коштів та цінних паперів, які належать підприємству;

- суми економічних санкцій та відшкодувань збитків, отриманих підприємством;

- доходів від об'єктів соціально-побутової сфери підприємства: плата за утримання дітей в дитячих дошкільних закладах, оплата путівок та інше.

Залежно від характеру отримання доходів розрізняють доходи від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і майна підприємства та доходи від використання майна (капіталу) підприємства, від надання майна в оренду, використання тимчасово вільних фінансових ресурсів, цінних паперів підприємства.

Розмір реалізаційних доходів безпосередньо залежить від обсягів діяльності підприємства у звітному періоді та її ефективності.

Розмір доходів від використання майна (капіталу) підприємства залежить від його наявності та можливості використання поза виробничим процесом підприємства (з об'єктивних причин чи прийнятих рішень стосовно переливу капіталу в інші підприємства та сфери економіки).

Залежно від повноти та місця відображення доходів розрізняють:

- «бухгалтерські» доходи, які відображаються на рахунку реалізації готової продукції (товарів, матеріальних коштовностей, виконаних робіт та наданих послуг) і які використовуються для визначення фінансових результатів діяльності;

- «приховані» доходи, не відображені на рахунку реалізації.

До них належать :

- цільові кошти, отримані від підприємств-покупців (замовників) для власних потреб підприємства: для поповнення фонду ризику, резервного фонду, фонду споживання;
- цільові кошти у вигляді безповоротної фінансової допомоги та безоплатно наданих товарів і таке інше;
- доходи, отримані від товарообмінних операцій, які визначаються, виходячи з різниці в ціні на товарно-матеріальні цінності, які обмінюються;
- фактично отримані доходи в зв'язку з реалізацією товарів (продукції) за цінами, нижчими за ціни закупки (собівартості). Їх розмір розраховується, виходячи з цін реалізації аналогічної продукції у відповідний період та інше [7].

12.2. Сутність, механізм формування доходів від операційної діяльності підприємства

Операційний прибуток – це прибуток від основної діяльності підприємства, тобто від виробництва і реалізації продукції, послуг, робіт.

Прибуток (збиток) від операційної діяльності розраховується у декілька етапів.

На першому етапі визначається чистий дохід від реалізації продукції шляхом коригування доходів від реалізації на суму непрямих податків та інших вирахувань з доходу.

На другому етапі отриманий результат коригується на собівартість реалізованої продукції. В результаті розраховується валовий прибуток або збиток від реалізації продукції.

На третьому етапі валовий прибуток збільшується (зменшується) на суму іншого операційного прибутку (збитку), який отримується від реалізації інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), операційної оренди активів, операційної курсової різниці, отримання штрафів, пені тощо.

На четвертому етапі визначається прибуток (збиток) від операційної діяльності як різниця між результатом, отриманим на третьому етапі, та величиною адміністративних витрат і витрат на збут.

Планування доходів від операційної діяльності

Доходи від операційної діяльності включають:

- чистий дохід від реалізації товарів (робіт, послуг);
- інші операційні доходи.

Чистий дохід від реалізації товарів – це виторг від прогнозованого обсягу реалізації товарів (плай товарообороту) за вирахуванням податку на додану вартість, акцизного збору, інших вирахувань з доходу (надані знижки, повернені товари, інші суми, що підлягають вирахуванню з доходу) [14]. Чистий дохід визначається розрахунковим методом. Величина чистого доходу залежить від:

- прогнозованого обсягу товарообороту;
- розміру ставок податків і зборів, які включаються в ціну товарів згідно чинного законодавства;
- інших вирахувань з доходу.

Із збільшенням обсягів товарообороту за умов сталої ставки ПДВ величина чистого доходу збільшується, а його рівень (в % до товарообороту) залишається незмінним.

Обсяг товарообороту або загальний дохід від реалізації товарів прогнозується на основі матеріалів аналізу фактичного товарообороту за останні 3-5 років з врахуванням маркетингових досліджень на ринку товарів і послуг, чинного законодавства з оподаткування та ціноутворення.

Податок на додану вартість, акцизний збір та інші непрямі податки, які включаються в ціну товару, платники податку прогнозують, виходячи з обсягів поступлення і реалізації товарів за джерелами їх надходження та чинного законодавства з оподаткування і ціноутворення. Із зниженням ставок податків і зборів величина і рівень чистого доходу зростає, що збільшує вірогідність зростання товарообороту за рахунок зниження цін на товари і послуги.

Інші вирахування з доходу прогнозуються у випадках продажу товарів з наданням знижки. Величина знижки повинна бути економічно обґрунтована. Вона не повинна

перевищувати величину очікуваних додаткових доходів чи економії операційних витрат від їх реалізації [7].

12.3. Цінова політика підприємства як фактор формування його доходів від реалізації продукції: сутність та етапи розроблення

Ціна є грошовим вираженням вартості товару. Роль ціни полягає в тому, що вона повинна покривати витрати на виробництво товарів (послуг) і приносити товаровиробнику гарантований прибуток, забезпечуючи справедливий рівень рентабельності.

Цінова політика представляє собою важливий елемент загальної стратегії підприємства, і безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія. Вона з'єднує в собі як стратегічні, так і тактичні аспекти і в найбільш загальному вигляді може бути визначена як діяльність керівництва підприємства по встановленню, підтримці і змінненню цін на продукцію, яка здійснюється в руслі загальної стратегії підприємства і спрямована на досягнення його цілей і задач. Тут необхідно відмітити роль маркетингу, який представляє собою організацію роботи підприємства з орієнтацією на ринковий попит.

В залежності від застосованої комбінації варіантів ринкової стратегії вибирається форма здійснення цінової політики, а саме:

1. Домогтися такого рівня цін, верхня границя якого забезпечувала би підприємству максимальний прибуток.

2. Забезпечити підприємству «нормальний прибуток» (витрати виробництва плюс середня норма прибутку).

3. Вести політику «цінової» конкуренції.

4. Здійснювати політику «нецінової» конкуренції.

5. Встановлювати ціни на рівні «лідера» чи цін конкурентів.

6. Забезпечити «престижні» ціни, особливо підкреслюючи якість продукції.

7. Добиватися сталості цін і прибутку маневруванням факторами виробництва.

8. Встановлювати низькі ціни, включаючи демпінгові, для проникнення на ринок.

Процес встановлення ціни складається із шести етапів:

1) Постановка цілей і задач ціноутворення.

2) Виявлення попиту.

3) Оцінка витрат та встановлення початкової ціни.

4) Аналіз цін і товарів конкурентів.

5) Вибір методу ціноутворення.

6) Встановлення кінцевої ціни.

Постановка задач ціноутворення – це спроба фірми відповісти на питання : чого бажано домогтися за допомогою політики цін на свою продукцію. Відповіді на це питання можуть бути різними. Можливо, наприклад, що більш за все підприємство зацікавлене в збільшенні обсягів продажу, створенні репутації і захваті якомога більшої долі ринку. В цьому випадку може бути корисною політика цінового проникнення, яка передбачає встановлення знижених цін на продукцію – тобто звернення до моделі цінової конкуренції. Але й може бути зовсім інша комерційна мета – наприклад, отримання найбільшого прибутку у короткий термін. Така потреба визивається необхідністю швидкого повернення взятих у кредит коштів чи виплатою підвищених дивідендів заради підвищення курсу своїх акцій [7].

Другий етап – це визначення попиту на продукцію. Спеціаліст з маркетингу сформулював би цю задачу так: «оцінка еластичності попиту на продукцію від цін, по яким хочемо її продати». Мова йде не про те, щоб визначити ємкість ринку взагалі, а про те, скільки товару можна буде продати при різних рівнях цін. Необхідно вміти визначити залежність можливого обсягу майбутнього продажу від рівнів цін.

Третій етап ринкового ціноутворення – оцінка витрат. Оцінка витрат та пошук шляхів їх зниження дуже важливий етап в процесі ціноутворення підприємства, який включає аналіз

собівартості виготовленої продукції. Так, від рівня собівартості, а також капіталоемності виробництва, залежить крива еластичності пропозиції для підприємства. Сенс у тому, що чим вище на ринку ціна продукції, тим у більших обсягах виробник готовий випускати цей товар.

Наступний крок в аналізі собівартості – це розділення її на два види витрат і встановлення початкової ціни.

Методи формування початкової ціни на товар та основні фактори ціноутворення підприємства.

Аналіз цін і товарів конкурентів – одна із найскладніших задач. В ринковій економіці інформація про ціни по конкретним угодам частіше за все є комерційною таємницею виробника, і отримати таку інформацію дуже складно. Вивчення товарів і цін конкурентів переслідує певну мету – вивчити так звану ціну байдужості, тобто ціну при якій покупцю буде все одно чий товар купувати. Виявив її можна планувати таку стратегію ціноутворення, при якій покупці віддадуть перевагу продукції вашого підприємства. Важливим кроком при цьому є аналіз пропозицій і цін конкурентів, якості їх продукції. Серед найбільш складних і важко передбачених елементів ринкової діяльності конкурентів є їх цінова політика, виявив цілі якої можна визначити і стратегії їх ціноутворення.

Наступний крок у процесі формування ціни – це вибір методу ціноутворення, який базується на попередніх етапах. Методи розрахунку цін вельми різноманітні повинні відповідати основній стратегії цінової політики підприємства.

Самий останній крок – це прийняття рішення про рівень ціни. Вибравши один із методів ціноутворення, необхідно прийняти саме цінове рішення, визначити конкретну ціну. Тут враховується цілий ряд аспектів, такий, наприклад, як психологічний, вплив різних елементів маркетингу, дотримання базових цілей цінової політики, аналіз можливої реакції на призначену ціну та інше. Навіть після встановлення кінцевої ціни, вона продовжує трансформуватися під впливом змін, які відбуваються на ринку. Тому важливо передбачити ініціативні зміни цін.

Таким чином, можна казати, що процес формування цінової політики підприємства є дуже складним і багатограним і передбачає перед усім неодмінний контроль за виконанням цінової стратегії підприємства та врахування всіх факторів, які можуть впливати на здійснення цього процесу [7].

12.4. Методи ціноутворення

Всі методи ціноутворення можуть бути розділені на три основні групи, залежно від того, на що більшою мірою орієнтується фірма-виробник або продавець при виборі того або іншого методу (рис. 12.1) [7].

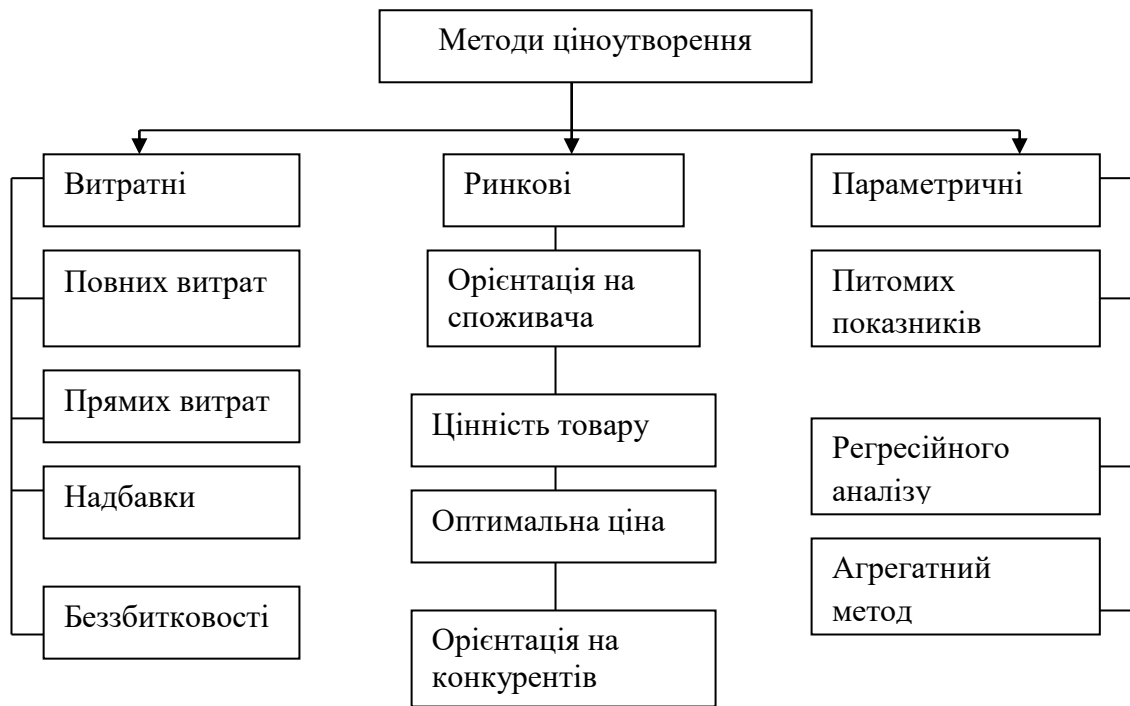


Рис. 12.1. Класифікація методів ціноутворення

У свою чергу група ринкових методів ціноутворення може бути розділена ще на дві підгрупи залежно від: відносини споживача до товару – методи з орієнтацією на споживача; конкурентної ситуації на ринку – методи з орієнтацією на конкурентів.

Підгрупа методів з орієнтацією на споживача також включає ряд методів, які можна класифікувати по: сприйнятій цінності товару споживачем – методи на основі сприйнятої цінності товару; попиті, що склався, на ринку – методи з орієнтацією на попит [7].

Витратні методи ціноутворення припускають розрахунок ціни продажу продукції шляхом додавання до витрат виробництва якоїсь певної величини. До них можна віднести наступні методи:

- метод повних витрат;
- метод прямих витрат;
- метод граничних витрат;
- метод на основі аналізу беззбитковості;
- метод обліку рентабельності інвестицій;
- метод надбавки до ціни.

Суть методу, заснованого на визначенні повних витрат (метод «витрачання плюс»), полягає в підсумовуванні сукупних витрат (змінні (прямі) плюс постійні (накладні) витрати) і прибутку, який фірма розраховує отримати.

Якщо підприємство відштовхується від певного відсотка рентабельності виробництва продукції, то розрахунок продажної ціни може бути проведений по наступній формулі:

$$P = Z (1 + R/100),$$

де, P – продажна ціна;

Z – повні витрати на одиницю продукції;

R – очікувана (нормативна) рентабельність.

Будь-який метод віднесення на собівартість товару постійних витрат (наприклад, орендної плати), які є витратами по управлінню підприємством, а не витратами для виробництва даного товару, – умовний, і він спотворює справжній внесок продукту в дохід підприємства.

У зв'язку з цим на практиці використовуються різні способи розподілу постійних витрат:

- пропорційно заробітній платі виробничих робочих;

- пропорційно витратам на матеріали;
- пропорційно змінним витратам.

Суть методу прямих витрат (метод мінімальних витрат, метод вартісного виготовлення) полягає у встановленні ціни шляхом додавання до змінних витрат певної надбавки – прибутку. При цьому постійні витрати, як витрати підприємства в цілому, не розподіляються по окремих товарах, а погашаються з різниці між сумою цін реалізації і змінними витратами на виробництво продукції. Ця різниця отримала назву «доданої», або «маржинальної». Ціна за даним методом розраховується за формулою:

$$Q = 3B + \%(П),$$

де, Q – ціна;

3B – змінні витрати;

% (П) – відсоток, який формує прибуток.

При правильному підході змінні (прямі) витрати повинні з'явитися тією межею, нижче за яку жоден виробник не оцінюватиме свою продукцію. У будь-якому випадку дійсна функція витрат полягає у встановленні нижньої межі для первинної ціни на продукт, тоді як цінність цього продукту для споживача визначає вищу межу встановлення ціни на нього. На практиці змінні витрати можуть в певних умовах, коли є великі навантажені потужності і стоїть питання про виживання фірми, виступати нижньою межею ціни.

Якщо у разі застосування методу повних витрат розрахунок починається з підсумовування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом продукції, то у разі методу прямих витрат фірма починає з оцінки потенційного об'єму продажів за кожною передбачуваною ціною. Підраховується сума прямих змінних витрат, і визначається величина націнки («маржинального» прибутку) на одиницю продукції і об'єм прогнозованих продажів за передбачуваною ціною. Віднімаючи з отриманих сумарних націнок постійні витрати, визначають прибуток при реалізації продукції [7].

Розрахунок цін на основі методу граничних витрат також базується на аналізі собівартості, але він складніший, ніж розглянуті вище методи. При граничному ціноутворенні надбавка робиться тільки до гранично високої собівартості виробництва кожній подальшій одиниці вже освоєного товару або послуги. Метод вартості виготовлення (Conversion Cost Pricing) може бути доповненням до цього методу. Повну суму витрат на купувальну сировину, матеріали, напівфабрикати збільшують на відсоток, відповідний власному внеску підприємства в нарощування вартості товару. Метод не застосовний для цінових вирішень на тривалу перспективу; не замінює, а доповнює метод повних витрат. Він застосовується в специфічних умовах і випадках ухвалення рішень:

- про нарощування маси прибутку за рахунок нарощування об'єму виробництва;
 - про відмову або продовження конкурентної боротьби;
 - про зміну асортиментної політики при визначенні найбільш і найменше рентабельних виробів;
 - по одноразових (індивідуальних, немасових) замовленнях.
- Формула за даним методом:

$$Q = V \times 3B,$$

де, Q – ціна;

V – об'єм продукції;

3B – змінні витрати.

Цей метод виправданий тільки в тому випадку, якщо гарантований продаж по вищій ціні достатній, щоб покрити накладні витрати.

До методів ціноутворення на основі витрат виробництва відноситься розрахунок цін на основі аналізу беззбитковості і забезпечення цільового прибутку. Фірма прагне встановити на свій товар ціну на такому рівні, який забезпечував би їй отримання бажаного об'єму прибутку.

На підставі обчисленої калькуляції собівартості конкретної одиниці продукції розраховується її беззбитковий обсяг виробництва (QB). при якому підприємство ще не отримує гарантованого прибутку, але вже й не несе збитків. Він визначається за формулою:

$$Q_b = \frac{C_{уп}}{C_{од} - C_{змоб}}, \text{ у натуральних одиницях}$$

де $C_{уп}$ – сума умовно-постійних витрат на весь обсяг продукції, грн.;

$C_{змоб}$ – сума умовно-змінних витрат, що припадає на одиницю виробленої продукції, грн. на одиницю продукції.

Отже, знаючи точку беззбитковості для виробництва конкретного виду продукції, можна обчислити граничну ціну для покриття всієї суми виробничих витрат за формулою:

$$C_{од} = \frac{C_{уп}}{Q_b} = C_{змоб}, \text{ грн за виріб}$$

Ефективний обсяг виробництва продукції ($Q_{эф}$) забезпечує підприємство прибутком. Він розраховується виходячи із суми планового прибутку ($\Pi_{пл}$), що його одержує підприємство при заданому рівні рентабельності, тобто за формулою :

$$Q_{ф} = \frac{C_{уп} + \Pi_{пл}}{C_{од} - C_{змоб}}, \text{ у натуральних одиницях}$$

Винайдення ефективного обсягу виробництва продукції дає можливість визначити ціну, яка б забезпечила підприємству відшкодування всіх витрат та надходження певного прибутку. Така ціна обчислюється за формулою:

$$C_{од} = \frac{C_{уп} + \Pi_{пл}}{Q_b} + C_{змоб}, \text{ грн за виріб}$$

Такий метод ціноутворення вимагає від підприємства розгляду різних варіантів встановлення цін. впливу на обсяги збуту продукції, необхідні для подолання точки беззбитковості й одержання планового прибутку [7].

Метод рентабельності інвестицій (Return on Investment Pricing) заснований на тому, що проект повинен забезпечувати рентабельність не нижче за вартість позикових засобів. До сумарних витрат на одиницю продукції додається сума відсотків за кредит.

Єдиний метод, що враховує платність фінансових ресурсів, необхідних для виробництва і реалізації товару. Підходить для підприємств з широким асортиментом виробів, кожне з яких вимагає своїх змінних витрат. Годиться як для традиційно вироблюваних товарів із сталою ринковою ціною, так і для нових виробів. Застосовується успішно при ухваленні рішень про величину об'єму виробництва нового для підприємства товару.

Формула:

$$PI = \left[\sum_t^n \frac{CF_t}{(1+k)^t} \right] \Bigg/ \left[\sum_t^n \frac{I_t}{(1+k)^t} \right],$$

де, PI – ціна;

CF – витрати на одиницю продукції;

K – кількість продукції;

I – відсоток інвестицій.

Методи маркетингових оцінок (Pricing based on Market Considerations). Підприємство прагне з'ясувати ціну, по якій покупець безумовно придбає товар. Ціни орієнтовані на підвищення конкурентоспроможності товару, а не на задоволення потреби підприємства у фінансових ресурсах для покриття витрат. Для такого методу характерно проведення маркетингових досліджень, ретельного опитування споживачів, та подальшого аналізу отриманих результатів. Так як не існує спеціально визначеної формули за даним методом, ре-

зультат його використання повністю залежить від кваліфікації та професіоналізму людини, яка буде виконувати даний аналіз.

На основі цілей підприємства, та його стратегії обирається відповідний метод цінової політики, сприятиме досягненню поставленої мети та отриманню позитивних фінансових результатів [1].

12.5. Послідовність аналізу цінової політики підприємства

Зміст та послідовність аналізу цінової політики загалом можна розподілити на такі етапи [12]:

I етап. Аналіз впливу типів ринку на цінову політику.

Аналізуючи цінову політику, треба мати на увазі, що вона залежить від типу ринку. В економічній літературі виокремлюють 4 типи ринку («чиста конкуренція», «монополістична конкуренція», «олігополістична конкуренція», «чиста монополія»), кожен з яких має власні проблеми в галузі ціноутворення. За винятком роботи на ринках чистої конкуренції, підприємствам необхідно аналізувати методику встановлення початкової ціни на свої товари.

II етап. Аналіз цілей ціноутворення.

Політика цін залежить від того, яких саме цілей підприємство намагається досягти за допомогою конкретного товару. Прикладами таких цілей можуть бути: виживання підприємства, максимізація прибутку, вихід у лідери за показниками частки ринку або якості товару, оволодіння відповідною часткою ринку та ін. Так, забезпечення виживання стає основною ціллю підприємства тоді, коли на ринку занадто багато виробників та панує гостра конкуренція, або тоді, коли потреби клієнтів несподівано й різко змінюються. Щоб забезпечити роботу підприємств та збут своїх товарів, підприємства змушені встановлювати низькі ціни, запроваджувати програми цінових знижок.

За реалізації завдань здобування лідерства за показниками якості товару цілком виправданим буде встановлення на нього високої ціни (для покриття витрат на досягнення високої якості та проведення НДОКР).

III етап. Аналіз факторів, що визначають цінову політику підприємства.

На практиці процес формування цін залежить від багатьох факторів – витрат виробництва, величини попиту, конкуренції, транспортних витрат, ввізного мита, зміни курсів обміну валют, реклами та інших елементів стимулювання збуту. Отже, під час аналізу треба враховувати:

Фактори витрат. Підприємство, що взяло за основу політику ціноутворення, орієнтовану на витрати, установлює ціни, виходячи з витрат і відповідного відсотка прибутку. Ціноутворення, в основу якого покладаються витрати, використовують для товарів виробничого призначення, котрі не мають якихось індивідуальних характеристик.

Фактори попиту. Ціноутворення, орієнтоване на ринковий попит, передбачає оцінку інтенсивності попиту: високі ціни призначаються на товари підвищеного попиту, а низькі – на товари з незначним попитом, навіть тоді, коли собівартість одиниці товару в обох випадках є однаковою. Ціноутворення з орієнтацією на попит є ефективним щодо марочних споживчих товарів та багатьох видів товарів виробничого призначення.

Фактори конкуренції. Найліпшим прикладом ціноутворення, орієнтованого на ціни конкурентів, можуть бути біржові ціни на метал, пшеницю, чай та ін., рівень яких диктують світові ринкові ціни та які встановлюються в результаті взаємодії великої кількості продавців та покупців. Для кожного продавця призначення ціни, вищої за встановлений рівень, може стати причиною значного зменшення замовлень, а нижча ціна призводитиме до невиправданого зменшення прибутків. Головне в ціноутворенні, орієнтованому на ціни конкурентів, урахувати ціни на продукцію тих підприємств, що виготовляють аналогічні продукти.

Аналізуючи цінову конкуренцію, звичайно виділяють:

- конкуренцію між фірмами однієї галузі;
- міжгалузеву конкуренцію;
- конкуренцію замінників.

IV етап. Аналіз умов та методів формування початкової ціни на товар.

Змістом цього етапу аналізу є:

1. Оцінка попиту.
2. Оцінка витрат.
3. Аналіз цін та товарів конкурентів.
4. Аналіз методів ціноутворення, що вживаються.

V етап. Аналіз методів ціноутворення.

Коли підприємство встановило первісну ціну, то воно має скоригувати її з урахуванням різних факторів, що діють у зовнішньому середовищі. Треба здійснити передовсім аналіз:

1. Ціноутворення на новий товар.
2. Ціноутворення в рамках товарної групи.
3. Ціноутворення за регіональним принципом.
4. Установлення цін зі знижками та заліками.
5. Установлення цін для стимулювання збуту.

VI етап. Аналіз варіантів зміни цін конкурентами.

Підприємства, що розробили власну систему цін та стратегію ціноутворення в процесі своєї діяльності, змушені знижувати або підвищувати ціни.

Причинами цього є, наприклад, недовантаження виробничих потужностей, інфляція, надмірний попит та ін. Щоб з'ясувати, як має діяти підприємство за зміни цін конкурентами, необхідно проаналізувати: причини та період зміни цін конкурентами; можливу зміну своєї частки ринку; життєвий цикл свого товару; роль даного товару в межах власної товарної номенклатури; динаміку витрат залежно від обсягу виробництва.

12.6. Етапи планування доходів підприємства

Планування прибутку підприємства та рентабельності можна здійснювати, використовуючи такі три головні його системи: 1) прогнозування рівня результативності діяльності підприємства та його використання; 2) поточне планування рівня результативності діяльності підприємства та його використання; 3) оперативне планування рівня результативності діяльності підприємства та його використання. Кожній із цих систем властиві свої форми реалізації.

Перша з них реалізується у вигляді розробки політики формування та використання рівня результативності діяльності підприємства (політика регулювання результативності); період планування – до трьох років. Друга система реалізується у вигляді розроблення поточних планів з усіх головних аспектів формування й використання рівня результативності діяльності підприємства; період планування – рік. Третя система реалізується у вигляді розробки та доведення до виконавців бюджетів з усіх головних питань формування і використання рівня результативності діяльності підприємства; період планування – місяць, квартал.

Усі системи планування результативності діяльності підприємства взаємопов'язані й реалізуються у певній послідовності. Початковим етапом планування є розробка політики регулювання результативності діяльності підприємства, яка покликана визначати завдання і параметри поточного її планування. Поточне планування результативності діяльності підприємства, у свою чергу, створює основу для розроблення й доведення до виконавців оперативних бюджетів з усіх головних питань її формування та використання [7].

Система прогнозування рівня результативності діяльності підприємства (перша із зазначених вище трьох систем планування) – найскладніша у загальному механізмі її регулювання, її реалізація полягає у розробленні політики регулювання результативності діяльності підприємства на наступні роки. Під такою політикою розуміють визначення системи довгострокових цілей формування рівня результативності діяльності підприємства у відповідності із завданнями розвитку підприємства та вибір найефективніших шляхів їх досягнення.

Процесу розроблення політики регулювання результативності діяльності підприємства відповідають такі послідовні етапи:

- визначення загального періоду розроблення політики формування рівня результативності діяльності підприємства;
- дослідження факторів зовнішнього середовища та ступеня їх впливу на результативність діяльності підприємства;
- визначення системи стратегічних цілей формування рівня результативності діяльності підприємства;
- конкретизація цільових показників формування рівня результативності діяльності підприємства за періодами їх реалізації;
- розроблення політики формування рівня результативності діяльності підприємства;
- розроблення політики використання рівня результативності діяльності підприємства;
- розроблення системи організаційно-економічних заходів щодо забезпечення реалізації політики регулювання результативності діяльності підприємства;
- оцінка розробленої політики регулювання результативності діяльності підприємства.

Система оперативного планування формування та використання рівня результативності діяльності підприємства (третья із зазначених трьох систем планування) полягає у розробленні системи бюджетів (бюджетуванні). Бюджет являє собою оперативний фінансовий план короткострокового періоду (зазвичай місячний чи квартальний), який відображає витрати і надходження коштів у процесі здійснення конкретних видів господарської діяльності. Він деталізує показники поточних планів і є головним документом, який доводиться до центрів відповідальності усіх типів.

Бюджети, що застосовуються у процесі оперативного планування результативності діяльності підприємства, класифікуються за рядом ознак: за сферами діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової); за змістом показників (за затратами, доходами, прибутком); за видами витрат (поточний бюджет – бюджет поточних витрат, капітальний бюджет – бюджет капітальних витрат); за широтою номенклатури витрат (функціональний бюджет, комплексний бюджет); за методами розробки (стабільний бюджет, гнучкий бюджет).

Використання розглянутих систем і методів планування результативності діяльності підприємства як складової частини систем і методів планування його господарської діяльності дає, на наш погляд, змогу підвищити ефективність її регулювання [7]. Вкінці 2019 р. було прийнято держбюджет на 2020 р в якому вказано основні показники надходжень та витрат протягом року. Держбюджет-2020 прийняли вчасно, але задоволення ним вкрай мало. Документ надзвичайно консервативний, в ньому немає значного поліпшення для соціальної чи інвестиційної сфери (зокрема, в напрямку збільшення держінвестицій), ні в напрямку галузевих програм розвитку економіки України. Згідно заяви Кабміну немає передумов для економічного зростання у 5% на рік. Протягом року в Держбюджет можуть бути внесені певні зміни [37].

14 листопада 2019 р. верховна рада прийняла держбюджет, за який проголосували 280 народних депутатів. В ньому закладено наступні головні пункти:

- 1) Середньорічний валютний курс на рівні 27 грн/дол.
- 2) Зростання економіки 3,7%
- 3) Інфляція у 5,5%.

Зміняться і інші виплати:

1) Прожитковий мінімум з 1 січня 2020 р не зміниться (2 027 грн), а з 1 грудня 2020 р. складатиме – 2 189 грн.

2) Мінімальна заробітна плата зросте на 550 грн до 4 723 грн.

3) Середня заробітна плата має досягти 12,5 тис. грн.

4) На субсидії закладено 47, 6 млрд грн. (на 8 млрд менше ніж в 2019 р.)

5) Надходження держбюджету порівняно з 2019 р. зростуть на 7,9% до 1,09 трлн. грн., а витрати на 8,3% до 1,18 трлн. грн.

6) Граничний дефіцит держбюджету збережено на рівні 2,09% ВВП і становитиме 94,3 млрд. грн..

7) У 2020 р. Україна буде менше позичати на зовнішніх ринках ніж у 2019 р., однак зростатимуть запозичення через ОВДП (облігації внутрішньої державної позики)..

8) Доходи держбюджету збільшено на 14,2 млрд грн. (в тому числі по загальному фонду 11,9 млрд грн. і по спец.фонду на 2,3 млрд. грн.)

9) Податкові надходження зростають несуттєво на 0,6%, однак надходження від ПДФО зростають на 22%, від податку на прибуток підприємств на 24,6%, і від ПДВ – на 7,2%. Зростають також акцизні платежі від виробників вин – на 21,4% і палива – на 18%. Що стосується алкоголю і тютюнових виробів – то він практично не змінився порівняно з минулим роком.

10) Очікувані мільярди інвестицій та надходжень від земельної реформи можуть бути реалізовані тільки при умові додаткового фінансування в розмірі 4,24 млрд.грн [37].

Лекція 13. Кредитування підприємств

13.1. Необхідність та сутність кредитування.

13.2. Банківське кредитування.

13.3. Види банківських рахунків та порядок їх відкриття.

13.4. Форми безготівкових розрахунків.

13.5. Небанківське кредитування підприємств. Лізингове кредитування підприємств.

13.6. Державне кредитування підприємств.

13.7. Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

Рекомендована література: [7; 15; 16; 22; 35; 36].

13.1. Необхідність та сутність кредитування

Діяльність підприємства в системі ринкової економіки передбачає періодичне використання різноманітних форм залучення кредитів. З економічного погляду кредит – це форма позичкового капіталу (в грошовій або товарній формах), що надається на умовах повернення та обумовлює виникнення кредитних відносин між кредитором і позичальником.

Загальноекономічною причиною виникнення кредитних відносин є товарне виробництво. Підґрунтям функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, у процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, відбувається відокремлення грошової форми вартості від товарної. Якщо рух товарних потоків випереджає грошовий, то підприємства – споживачі товарів з настанням моменту плати за них не завжди мають достатні кошти, а це може спинити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових потоків випереджає товарні, то на підприємствах нагромаджуються тимчасово вільні кошти.

Виникає суперечність між безперервним вивільненням грошей у кругообігу оборотних коштів і потребою в постійному використанні матеріальних і грошових ресурсів.

Кредит – це позика в грошовій або товарній формі на умовах повернення у певний термін з виплатою відсотка. Виникнення і функціонування кредиту пов'язане з необхідністю забезпечення безперервного процесу відтворення, з тимчасовим вивільненням коштів у одних підприємств і появою потреби в них у інших. При цьому виникнення кредитних відносин зумовлюється не самим фактом розбіжності в часі відвантаження товару і його оплати, а узгодженням між суб'єктами кредитних відносин умови щодо відстрочки платежу через укладання кредитної угоди. Обіг товарів є не єдиною причиною виникнення кредитних взаємовідносин. Нині кредитні відносини з'являються за будь-якої економічної чи фінансової операції, пов'язаної із заборгованістю одного з учасників такої операції.

Для появи кредитних відносин потрібні певні умови. По-перше, учасники кредитної угоди – кредитор і позичальник – мають бути юридично самостійними суб'єктами, які матеріально гарантують виконання зобов'язань. По-друге, інтереси суб'єктів кредитної угоди повинні збігатися.

Для забезпечення процесу відтворення підприємству необхідні оборотні кошти, які використовуються для придбання різних видів оборотного капіталу. За браком власних оборотних коштів підприємства залучають банківські кредити, кошти інших кредиторів та комерційний (товарний) кредит. Кредит дає змогу доцільніше організувати оборот коштів підприємств, не витрачати значних фінансових ресурсів на створення понаднормативних запасів сировини й матеріалів. Основні чинники виникнення і розвитку кредитних відносин:

1) **Загальноекономічні** (товарне виробництво, рух вартості у сфері товарного обміну, необхідність забезпечення безперервного процесу відтворення, функціонування підприємств на засадах комерційного рахунка);

2) **Специфічні** (сезонний характер окремих виробництв, розбіжність між нагромадженням і витрачанням коштів на підприємстві, відхилення фактичного використання оборотних коштів від їх нормативу в процесі індивідуального кругообігу засобів підприємства).

У процесі кредитування підприємств насамперед ураховуються індивідуальні особливості кругообігу їхніх оборотних коштів, які виявляються в часовій розбіжності між вивільненням з обороту коштів та їхнім авансуванням у новий оборот. Такі розбіжності відбуваються передусім в умовах сезонного характеру виробництва. Сезонність виробництва зумовлює в одні періоди випереджальне зростання виробничих витрат проти надходження коштів і спричиняє додаткову потребу в коштах для забезпечення виробничого процесу.

В інші періоди витрати виробництва зменшуються або зовсім припиняються, збільшується вихід готової продукції та надходження грошової виручки, частина якої виявляється тимчасово вільною.

Таке чергування зростання додаткових потреб у коштах і створення тимчасово вільних їхніх залишків на підприємстві створює реальне економічне підґрунтя для використання кредитів на формування оборотного капіталу та погашення їх через певний час.

Особливості індивідуального обороту коштів підприємства зумовлюються багатьма об'єктивними і суб'єктивними факторами. До об'єктивних факторів належать: галузева належність підприємства; характер виробничого процесу; сезонність виробництва. Суб'єктивні фактори включають: рівень організації виробництва; організація збуту продукції й постачання підприємства виробничими ресурсами [7].

Суб'єктами кредитних відносин можуть бути економічно і юридично самостійні підприємства. Кредитні відносини характеризуються тим, що їхніми суб'єктами є дві сторони: одна з них у рамках конкретної кредитної угоди називається кредитором, інша – позичальником. Грошові чи товарно-матеріальні цінності, витрати або виконана робота та надані послуги, щодо яких укладається кредитний договір, є об'єктами кредиту.

Основними об'єктами короткострокового кредитування в оборотні кошти є: виробничі запаси (сировина, основні й допоміжні матеріали, запасні частини, паливо, інструмент); незавершене виробництво та напівфабрикати власного виробництва; витрати майбутніх періодів (сезонні витрати, витрати на освоєння випуску нових виробів); готова продукція і товари; платіжні та розрахункові операції з постачальниками й покупцями.

На підприємствах виникає потреба в кредитах на поповнення виробничих запасів, якщо їхні розміри перевищують власні кошти, тобто якщо створюються наднормативні запаси. Це зумовлюється сезонністю завезення, нерівномірною або достроковою поставкою матеріальних ресурсів постачальниками. Формування наднормативних запасів сільськогосподарської сировини є головним об'єктом банківського кредиту на підприємствах, які переробляють цю сировину і працюють сезонно (цукрові заводи, консервні комбінати, підприємства харчової та легкої промисловості), або створюють сезонні запаси сировини на рік, тобто до нового врожаю.

Наднормативні запаси незавершеного виробництва і готової продукції можуть створюватися на підприємствах у зв'язку з прискоренням темпів зростання обсягів виробництва, некомплектністю постачання, транспортними утрудненнями щодо відправлення продукції споживачам, припиненням відвантаження продукції через неплатоспроможність споживачів.

У складі витрат майбутніх періодів банки видають підприємствам позички на покриття сезонних витрат, оскільки в періоди сезонного зменшення обсягів виробництва або міжсезонного простою витрати на виготовлення продукції тимчасово не покриваються виручкою від реалізації. Так, цукровий завод навіть у період міжсезонного простою (лютий – серпень) потребує коштів на ремонт обладнання, утримання постійного персоналу, проведення підготовчих робіт до сезону цукроваріння. Ці витрати він покриває в основному за рахунок банківського кредиту, а розраховується з виручки від реалізації цукру.

За допомогою кредитів підприємство може розраховуватись зі своїми постачальниками, а також підтримувати кругообіг об'єктів оборотного капіталу, що обслуговують процес реалізації продукції.

Об'єктами довго- та середньострокового кредитування є капітальні вкладення, пов'язані з реконструкцією підприємства, його технічним переозброєнням, упровадженням нової техніки, удосконаленням технології виробництва, а також інші витрати, що ведуть до збільшення вартості основних засобів. До таких кредитів підприємства вдаються, якщо відчують брак власних коштів, призначених на ці цілі, а саме: прибутку й амортизаційних відрахувань.

Визначаючи потреби в кредитах, підприємство виходить із загальної потреби в коштах і їхньої наявності. Планування потреби в кредиті для формування оборотних коштів підприємства здійснюється таким способом. На першому етапі розраховується потреба в оборотних коштах у цілому та за окремими напрямками: формування виробничих запасів, незавершеного виробництва, готової продукції. На другому етапі визначається необхідний розмір залучення кредитів банку на покриття збільшення потреби в оборотних коштах. Для цього можна скористатися формулою:

$$K_{об} = ОК - ОК_n - ОК_{np} + КЗ$$

де $K_{об}$ – необхідний розмір кредитів, які залучаються в оборотні кошти;

$ОК$ – потреба в оборотних коштах;

$ОК_n$ – власні оборотні кошти на початок періоду;

$ОК_{np}$ – поповнення оборотних коштів за рахунок прибутку підприємства;

$КЗ$ – зменшення кредиторської заборгованості.

Потреба підприємства в кредитах під інвестиційні проекти визначається на підставі інвестиційної програми за окремими етапами її реалізації та з урахуванням власних джерел фінансування. Власні кошти для фінансування інвестиційних програм складаються з амортизаційних відрахувань, частини прибутку, яка спрямовується на реконструкцію і технічне переоснащення та нове будівництво [16].

Після проведення розрахунків потреби підприємства в кредитних ресурсах визначають період їхнього залучення. Період залучення кредитів – це час з моменту надання банківського кредиту до моменту його повного погашення та виплати відсотків за користування.

13.2. Банківське кредитування

Кредити, що їх можуть отримати підприємства, класифікуються за такими ознаками: за кредиторами; формами та видами; метою використання; терміном надання; забезпеченням; порядком надання.

Кредиторами підприємств можуть бути: банки та спеціалізовані фінансово-кредитні інститути (лізингові фірми); підприємства; держава (державний кредит надається через уповноважені банки); міжнародні фінансово-кредитні установи (відкриття кредитних ліній через уповноважені банки).

За формами і видами виділяють такі кредити:

1. Банківський кредит – це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах строковості, платності, повернення, матеріального забезпечення, цільової спрямованості. Банківський кредит надається суб'єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

2. Комерційний кредит – це економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

3. Державний кредит – це економічні, кредитні відносини між державою та суб'єктами господарювання.

4. Лізинговий кредит – це відносини між суб'єктами господарювання, які виникають у разі оренди майна (майновий кредит або лізинг-кредит).

Банківський та державний кредити надаються підприємствам у грошовій формі, лізинговий та комерційний – у товарній. Банківський та державний кредити погашаються у грошовій формі. Комерційний кредит також повертається переважно у грошовій формі. Лізинговий кредит може погашатись у грошовій, товарній та змішаній формах.

Слід зазначити, що традиційно в країнах з розвинутою ринковою економікою факторингові та лізингові кредитні послуги підприємствам надаються переважно спеціалізованими фінансово-кредитними інститутами – факторинговими та лізинговими компаніями. В Україні кредитні послуги у вигляді факторингу надають тільки комерційні банки. Лізингові послуги надають переважно лізингові компанії.

Залежно від мети використання розрізняють кредити, що спрямовані на фінансування оборотного та основного капіталу. Підприємство має можливість отримувати кредити на придбання товарно-матеріальних запасів, обладнання, інших активів, розширення та модернізацію виробничих потужностей, викуп окремих виробничих комплексів або цілих підприємств.

За терміном надання розрізняють короткострокові (до 1 року); середньострокові (до 3 років) та довгострокові (понад 3 роки) кредити.

Короткострокові кредити підприємства можуть отримувати в разі фінансових труднощів, які виникають у зв'язку з витратами виробництва, які не забезпечені надходженням коштів у відповідному періоді. Термін короткострокового кредиту не перевищує одного року.

Середньострокові кредити (до трьох років) надаються на поточні витрати, пов'язані з оплатою обладнання та фінансуванням капітальних вкладень.

Довгострокові кредити (понад три роки) можуть надаватися для формування основного капіталу. Об'єктами кредитування можуть бути капітальні витрати на реконструкцію, модернізацію, розширення діючих об'єктів основного капіталу, нове будівництво та корпоратизацію підприємств.

Залежно від забезпечення кредити поділяють на дві групи: забезпечені та бланкові. Забезпечені кредити гарантуються певними видами активів, а саме: нерухомістю; цінними паперами; товарно-матеріальними цінностями; дебіторською заборгованістю. Забезпечення кредитів може також здійснюватись: майновими правами, правами підприємств на інтелектуальну власність, землю; гарантіями банків; коштами чи майном третьої особи; іншим забезпеченням (поручительство, свідоцтво страхової компанії). В Україні як забезпечення кредиту використовують в основному товарно-матеріальні цінності та нерухомість.

Кредити, що їх надають банки підприємствам під заставу державних цінних паперів, називаються ломбардними. У міру розвитку ринку державних цінних паперів значення цього кредиту в діяльності українських підприємств зростатиме.

Бланкові кредити отримують тільки фінансово стійкі підприємства на короткий термін (до 10 днів). У вітчизняній практиці використання бланкових кредитів обмежене.

За порядком надання кредиту виділяють такі його види: прямі; консорціумні; позички участі. Надання прямого кредиту передбачає кредитування підприємства безпосередньо одним кредитором.

Консорціумні позички надаються тоді, коли підприємству-позичальнику потрібні кошти в обсязі, який не може бути забезпечений одним кредитором. У цьому разі кілька кредиторів об'єднуються, і кожен з них надає частину загального кредиту. У консорціумній угоді можуть брати участь не тільки кілька банків, а й кілька підприємств-позичальників, яких стосується конкретний кредитний проект.

Підприємство-позичальник, що бажає отримати кредит у великому розмірі, може самостійно визначити банк, який бере на себе зобов'язання з організації банківського консорціуму та виконання функцій головного банку в кредитній угоді. Кредитні взаємовідносини між консорціумом та підприємством-позичальником регулюються кредитною угодою, яку підписують усі учасники. Головний банк акумулює кошти банків-учасників і кредитує підприємство відповідно до кредитної угоди.

За настання строків погашення зобов'язань підприємство повертає кредиторам не тільки позичені кошти та відсотки за кредит, а й відшкодовує всі витрати, пов'язані з організацією та здійсненням кредитної операції у тій сумі та строках, які обумовлені в кредитному договорі. Використання різноманітних форм кредитування підприємства прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів та сприяє підвищенню ефективності фінансово-господарської діяльності.

Не можуть отримати кредити підприємства: проти яких порушено справу про банкрутство (крім кредитування заходів фінансової санації); під укладені ними контракти, які не передбачають захисту позичальника від можливих втрат, пов'язаних із затримками в поставках товарів; коли вони мають прострочену заборгованість за раніше наданими кредитами.

Підприємства можуть одержувати в банках кредити як у національній, так і в іноземній валюті. Для одержання кредитів у іноземній валюті від іноземних кредиторів підприємство повинно мати відповідний дозвіл Національного банку України.

Видача підприємству позики в іноземній валюті, як і в національній, здійснюється банком тільки за відсутності простроченої заборгованості за раніше виданими позиками, незалежно від того, в якій валюті їх було надано.

Кредит в іноземній валюті може бути використаний підприємством на фінансування капітальних вкладень, придбання обладнання, сировини, матеріалів. Зокрема, підприємство може передбачати часткове використання виданого кредиту на такі цілі: оплата комісійних за виконання банком платежів або інших операцій з валютою, які здійснюються відповідно до кредитного договору підприємства з іноземною фірмою; оплата витрат на відрядження працівників підприємства за кордон у межах встановлених нормативів, коли необхідність відряджень підтверджується контрактом; сплата мита, страхових та митних внесків, які встановлені країною-експортером і віднесені за умовами контракту на імпортера; оплата транспортних витрат у межах чинних тарифів або документально підтверджених витрат на транспортування експортної продукції.

Банківський кредит класифікують за такими ознаками: цільова направленість; термін кредиту; вид відсоткової ставки; валюта кредиту; види обслуговування.

Залежно від мети кредит може надаватися на: фінансування оборотного капіталу; фінансування основного капіталу; викуп приватизованого підприємства.

Залежно від відсоткової ставки підприємства можуть одержувати кредити з плаваючою і фіксованою відсотковою ставкою.

Підприємства можуть отримати різноманітні види кредитів та послуги кредитного характеру (рис. 13.1).

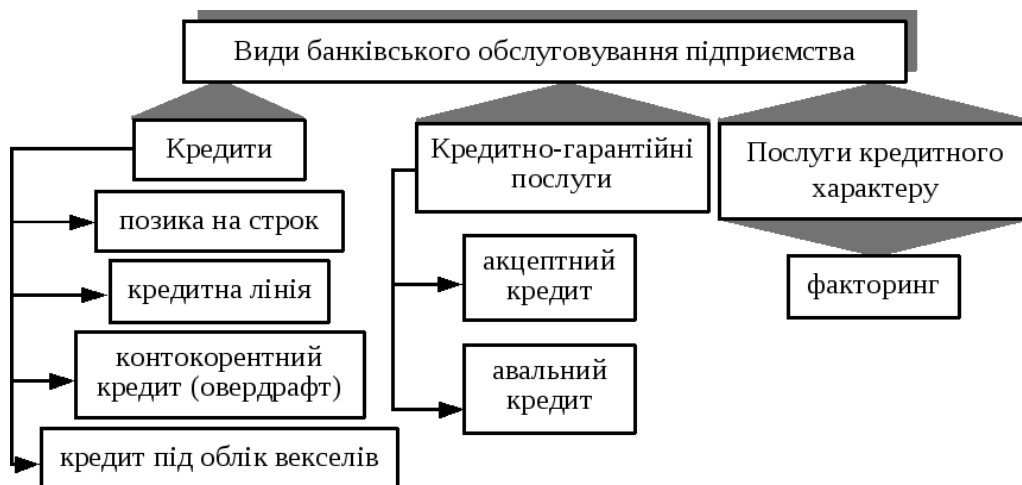


Рис. 13.1. Банківське обслуговування підприємства

Строковий кредит — це кредит, який надається повністю негайно після укладення кредитної угоди. Погашається він або періодичними внесками, або одноразовим платежем у кінці терміну.

Кредитна лінія — це згода банку надати кредит протягом певного періоду часу в розмірах, які не перевищують заздалегідь обумовленої суми.

Овердрафт — короткостроковий кредит, що надається банком надійному підприємству понад залишок його коштів на поточному рахунку в межах заздалегідь обумовленої суми шляхом дебетування його рахунку.

Для підприємства у комерційному банку може відкриватись спеціальний позичковий рахунок — контокорент (італ. conto corrente — поточний рахунок) — єдиний рахунок, на якому враховуються всі операції підприємства. На контокорентному рахунку відображуються, з одного боку, погашення кредиту банку та інші платежі з доручення підприємства, з іншого — кошти, які надходять на користь підприємства (виручка від реалізації продукції, наданий кредит та інші надходження). Контокорент — це поєднання позикового рахунку з поточним, і він може мати дебетове та кредитове сальдо.

Кредит під облік векселів (обліковий кредит) — це короткостроковий кредит, який банківська установа надає пред'явнику векселів, обліковуючи (скуповуючи) їх до настання строку виконання зобов'язань за ними і сплачуючи пред'явнику номінальну вартість векселів за мінусом дисконту.

Переваги такого кредиту для підприємства: гарантія того, що кредити, які надає підприємство своїм контрагентам, можуть бути рефінансовані в банку за вигідною відсотковою ставкою; у зв'язку з наявністю солідарної відповідальності за векселем, банки не вимагають додаткових гарантій від підприємств; такий кредит поліпшує умови ліквідності суб'єкта господарювання.

Акцептний кредит — кредит, який надається векселедержателю і виступає як гарантія. Кредитна угода складається з умовою використання переказного векселя (тратти), де виставник зазначає платіжника, який повинен акцептувати вексель — дати згоду провести оплату за умови, що до настання строку платежу за векселем клієнт внесе у банк суму необхідну для погашення векселя. Векседавець може використати проакцептований вексель як платіжний засіб для сплати своїх зобов'язань.

Авальний кредит — один із видів банківських кредитів, пов'язаний із вексельним обігом. Надається у формі гарантійних послуг. Призначення авального кредиту — покрити зобов'язання клієнта, якщо він не зможе виконати їх самостійно. Аваліст (той, хто надає авальну послугу) бере на себе відповідальність за виконання зобов'язання однією із зобов'язаних за векселем осіб — акцептантом, векседавцем. Авальний кредит оформляється гарантійним надписом аваліста на векселі або на додатковому аркуші чи окремим документом.

До послуг кредитного характеру, що надаються банками підприємствам, належить факторинг — система фінансування, за умовами якої підприємство—постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги за торговельними операціями комерційному банку. Факторингові операції включають: кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку клієнта, зокрема обліку реалізації продукції; інкасацію заборгованості клієнту; страхування його від кредитного ризику.

В основу факторингової операції покладено принцип придбання банком рахунків-фактур підприємства-постачальника за відвантажену продукцію, тобто передачу банку постачальником права вимагати платежі з покупця продукції [16].

Класифікацію факторингових операцій подано в табл. 13.1.

Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, його контрагент та банк перебувають у тій самій країні.

Зовнішній факторинг передбачає, що одна зі сторін факторингової угоди перебуває за кордоном.

Конвенційний (відкритий) факторинг — це тип факторингу, коли підприємство-постачальник повідомляє підприємство-покупця (дебітора) про те, що права на одержання оплати переуступлено банку або факторинговій компанії.

Конфіденційний (закритий) факторинг передбачає, що ніхто з контрагентів постачальника не знає про переуступку ним прав на одержання оплати банку чи факторинговій компанії.

Таблиця 13.1

Класифікація факторингових операцій

Ознаки класифікації	Види факторингових операцій
1. Місцезнаходження суб'єктів факторингових операцій	1.1. Внутрішній факторинг 1.2. Зовнішній факторинг
2. Ступінь охоплення факторингом продукції, що реалізується	2.1. Оплата всієї реалізованої продукції. 2.2. Оплата частини реалізованої продукції
3. Спосіб повідомлення дебіторів підприємства	3.1. Відкритий факторинг 3.2. Закритий факторинг
4. Форма взаємовідносин підприємства і банку	4.1. Факторинг з правом регресу 4.2. Факторинг без права регресу
5. Повнота надання послуг	5.1. Повний факторинг 5.2. Частковий факторинг
6. Порядок оплати розрахункових документів постачальника	6.1. Факторинг з попередньою оплатою 6.2. Факторинг без попередньої оплати

Факторинг з правом регресу дозволяє банку (факторинговій компанії) повернути підприємству-постачальнику розрахункові документи, від оплати яких відмовився покупець, і вимагати повернення підприємством-постачальником коштів.

Факторинг без права регресу означає, що банк (факторингова компанія) бере на себе весь ризик щодо платежу.

Повне факторингове обслуговування включає, крім суто факторингових послуг, і надання ряду інших: аудиторських, обліку дебіторської заборгованості, повного управління борговими зобов'язаннями тощо. Частковий факторинг — це оплата банком (факторинговою компанією) лише рахунків-фактур постачальника.

Факторинг з попередньою оплатою передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано банку (факторинговій компанії).

Факторинг без попередньої оплати — це такий вид факторингу, коли банк (факторингова компанія) зобов'язується оплатити передані йому постачальником розрахункові документи лише в день оплати документів боржником.

Недоліком факторингу для підприємства є вища вартість цієї послуги порівняно зі звичайним кредитом.

13.3. Види банківських рахунків та порядок їх відкриття

Суб'єкти господарювання, нерезиденти-інвестори, іноземні представництва і фізичні особи мають право відкривати рахунки для забезпечення своєї господарської діяльності і власних потреб у будь-яких банках України відповідно до власного вибору, крім випадків, коли банк не має можливості прийняти на банківське обслуговування або якщо така відмова допускається законом або банківськими правилами. Юридичні особи-резиденти можуть відкривати поточні та/або вкладні (депозитні) рахунки в банках через свої відокремлені підрозділи (далі - поточний рахунок відокремленого підрозділу, вкладний (депозитний) рахунок відокремленого підрозділу).

Умови відкриття рахунку та особливості його функціонування передбачаються в договорі, що укладається між банком і його клієнтом, і не повинні суперечити вимогам банківського законодавства.

Банки мають право відкривати своїм клієнтам *поточні, бюджетні, кредитні, кореспондентські та вкладні (депозитні) рахунки*.

Поточний рахунок - рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог законодавства України.

До поточних рахунків також належать:

- рахунки за спеціальними режимами їх використання, що відкриваються у випадках, передбачених законами України або актами Кабінету Міністрів України;

- поточні рахунки типу «Н», що відкриваються в національній валюті офіційним представництвам і представництвам юридичних осіб-нерезидентів, які не займаються підприємницькою діяльністю на території України;

- поточні рахунки типу «П», що відкриваються в національній валюті постійним представництвам;

- карткові рахунки, що відкриваються для обліку операцій за платіжними картками відповідно до вимог вказаної Інструкції. Операції за цими рахунками здійснюються з урахуванням особливостей, визначених вказаною Інструкцією та відповідними нормативно-правовими актами Національного банку, що регулюють здійснення операцій із застосуванням платіжних карток;

- поточні (накопичувальні) рахунки виборчих фондів;

- інвестиційні рахунки, що відкриваються нерезидентам-інвесторам в уповноважених банках України відповідно до вимог законодавства для здійснення інвестиційної діяльності в Україні, а також для повернення іноземної інвестиції та прибутків, доходів, інших коштів, одержаних іноземним інвестором від інвестиційної діяльності в Україні. Юридичні особи-нерезиденти можуть відкривати в банках України інвестиційні рахунки для здійснення інвестицій у національній та іноземних валютах у порядку, встановленому банківським законодавством [16].

Бюджетний рахунок відкривається підприємствам, установам організаціям (їх відокремленим підрозділам), яким виділяються кошти з державного або місцевого бюджетів для цільового їх використання. Ці рахунки відкриваються на підставі платіжного доручення фінансового органу, органу Державного казначейства, відповідного розпорядника бюджетних коштів.

Кредитний рахунок відкривається на договірній основі як юридичним, так і фізичним особам у будь-якій установі банку, що має право видавати кредити з дотриманням вимог

чинного законодавства України. Кредитний рахунок призначений для обліку кредитів, які надані шляхом оплати розрахункових документів чи перерахування на поточний рахунок позичальника відповідно до умов кредитної угоди.

Кореспондентський рахунок - рахунок, що відкривається одним банком іншому банку для здійснення міжбанківських переказів. Відкриття кореспондентських рахунків здійснюється шляхом встановлення між банками кореспондентських відносин у порядку, що визначається Національним банком України, та на підставі відповідного договору.

Вкладний (депозитний) рахунок - рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання грошей, що передаються клієнтом в управління на встановлений строк або без зазначення такого строку під визначений процент (дохід) і підлягають поверненню клієнту відповідно до законодавства України та умов договору. До вкладних (депозитних) рахунків також належать пенсійні депозитні рахунки, що відкриваються фізичним особам відповідно до Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" накопичення заощаджень на виплату пенсії.

Договір банківського рахунку та договір банківського вкладу чи кредиту укладаються в письмовій формі, яка вважається дотриманою, якщо внесення грошової суми на вкладний (депозитний) рахунок вкладника підтверджено договором банківського вкладу з видачею ощадної книжки або іншого документа, що відповідає вимогам, установленим законом, іншими нормативно-правовими актами у сфері банківської діяльності (банківськими правилами) і звичаями ділового обороту.

У разі відкриття поточного або вкладного (депозитного) рахунку підприємцю до отримання банком повідомлення про взяття рахунку на облік органом державної податкової служби операції за цим рахунком здійснюються лише із зарахування коштів.

Датою початку видаткових операцій за рахунком підприємця в банку є дата реєстрації отримання банком зазначеного повідомлення. Повідомлення зберігається в справі з юридичного оформлення рахунку.

У разі наявності в банку мотивованої підозри щодо подання клієнтом для відкриття рахунку підроблених документів або таких, що містять недостовірну інформацію, банк повідомляє про це органи внутрішніх справ і спеціально уповноважений орган виконавчої влади з питань фінансового моніторингу із зазначенням ідентифікаційних даних клієнта та/або паспортних даних особи, яка подає документи на відкриття цього рахунку.

Банки зобов'язані здійснити перевірку поданих документів для відкриття рахунків на відповідність їх чинному законодавству, зокрема:

а) свідоцтво про державну реєстрацію юридичної особи та свідоцтво про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця мають бути оформлені відповідно до встановлених законодавством зразків. Від суб'єктів підприємницької діяльності, які зареєстровані до набрання чинності Законом України "Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб-підприємців", приймаються свідоцтва про їх державну реєстрацію (перереєстрацію) старого зразка до терміну їх заміни, визначеного цим Законом;

б) нотаріальне засвідчення документів і копій документів має відповідати вимогам Інструкції про порядок вчинення нотаріальних дій нотаріусами України, затвердженої наказом Міністерства юстиції України від 3 березня 2004 р. № 20/5.

в) документи, подані для відкриття рахунків, які були видані на території іноземної держави, мають бути легалізовані в установленому порядку, якщо міжнародними договорами, у яких бере участь Україна, не передбачено інше. У разі відкриття поточного рахунку клієнту в його заяві уповноважений працівник банку зазначає дату відкриття та номер рахунку. На заяві клієнта мають бути зазначені підписи одного з керівників банку або уповноваженої ним особи, який (яка) приймає рішення про відкриття поточних рахунків клієнтів.

Банкам забороняється відкривати та вести анонімні (номерні) рахунки. Банки зобов'язані ідентифікувати клієнтів, які відкривають рахунки, а також осіб, уповноважених діяти від їх імені, у порядку, установленому законодавством України, у тому числі нормативно-правовими

актами Національного банку. Рахунок клієнту відкривається лише після його ідентифікації банком [15].

Підставою для ідентифікації клієнта-фізичної особи, його довіреної особи, а також особи, яка уповноважена діяти від імені клієнта-юридичної особи, є такі документи:

а) для громадян України, які:

- постійно проживають в Україні, - паспорт громадянина України або тимчасове посвідчення особи громадянина України, для малолітніх та неповнолітніх осіб, яким не виповнилося 16 років, - свідоцтво про народження;

- виїжджають на постійне місце проживання за кордон, - паспорт громадянина України для виїзду за кордон з відміткою про виїзд на постійне місце проживання за кордон;

- постійно проживають за кордоном, - паспорт громадянина України для виїзду за кордон;

б) для іноземних громадян, які:

- постійно проживають в Україні, - паспортний документ з відміткою про наявність дозволу на постійне проживання;

- тимчасово перебувають в Україні, - паспортний документ;

в) для осіб без громадянства, які:

- постійно проживають в Україні, - посвідка на постійне проживання;

- тимчасово перебувають в Україні, - паспортний документ;

г) для біженців - посвідчення біженця.

Паспортним документом іноземця та особи без громадянства є документ, що підтверджує громадянство іноземця або посвідчує особу без громадянства, виданий уповноваженим органом іноземної держави або статутною організацією ООН, дає право виїзду за кордон і визнаний Україною. Якщо ж зазначені документи не дають змоги банку визначити місце проживання або тимчасового перебування фізичної особи, то банк має право витребувати від клієнта інший документ, який містить таку інформацію.

Фізичні особи-резиденти, крім паспорта або документа, що його замінює, додатково мають пред'явити документ, виданий органом державної податкової служби, що засвідчує присвоєння їм ідентифікаційного номера платника податків.

Банк має право відкрити рахунок фізичній особі-резиденту без подання документа, що засвідчує присвоєння їй ідентифікаційного номера платника податків, якщо в паспорті цієї особи зроблено відмітку про право здійснювати будь-які платежі без ідентифікаційного номера.

Уповноважений працівник банку здійснює ідентифікацію фізичної особи, яка відкриває поточний або вкладний (депозитний) рахунок, і робить у присутності цієї особи копії сторінок паспорта або документа, що його замінює, які містять відповідні відомості. У разі надання власником рахунку права розпорядження рахунком іншим особам уповноважений працівник банку ідентифікує цих осіб і підтверджує здійснення ідентифікації копіюванням відповідних документів

Особи, які мають право першого та другого підписів, особисто подають до банку документи, які необхідні для відкриття поточних і вкладних (депозитних) рахунків юридичних осіб і відокремлених підрозділів. Ці особи мають пред'явити уповноваженому працівнику банку паспорт або документ, що його замінює, і документи, що підтверджують їх повноваження.

У разі укладання договору банківського вкладу або договору банківського рахунку на користь третьої особи, а також під час укладання договору з юридичною особою про відкриття поточних рахунків на користь фізичних осіб для здійснення деяких видів виплат банк ідентифікує особу, що відкриває рахунок, а особу, на користь якої укладено договір і відкрито рахунок, - під час пред'явлення цієї особою до банку першої вимоги або вираження нею іншим способом наміру скористатися цим рахунком.

Банк має право витребувати від клієнта й інші документи і відомості, потрібні для з'ясування його особи, суті діяльності, фінансового стану. Ідентифікація клієнта банку, що відкриває рахунок, не є обов'язковою, якщо клієнт вже має рахунки в цьому банку і був раніше

ідентифікований відповідно до вимог законодавства України, яке регулює відносини у сфері запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом.

У разі неподання клієнтом необхідних документів або відомостей, які вотребує банк з метою виконання вимог законодавства, що регулює відносини у сфері запобігання легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, або умисного надання клієнтом неправдивих відомостей про себе рахунок йому не відкривається [16].

Для відкриття поточного рахунку юридична особа подає установі банку такі документи:

- заяву про відкриття поточного рахунку, яку підписує керівник юридичної особи або інша уповноважена на це особа;

- копію свідоцтва про державну реєстрацію юридичної особи в органі виконавчої влади, іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію, засвідчену нотаріально або органом, який видав свідоцтво про державну реєстрацію;

- копію належним чином зареєстрованого установчого документа (статуту/ засновницького договору/ установчого акта/ положення), засвідчену органом, який здійснив реєстрацію, або нотаріально;

- копію довідки про внесення юридичної особи до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідчену органом, що видав довідку, або нотаріально чи підписом уповноваженого працівника банку;

- копію документа, що підтверджує взяття юридичної особи на облік в органі державної податкової служби, засвідчену органом, що видав документ, або нотаріально чи підписом уповноваженого працівника банку;

- картку із зразками підписів і відбитка печатки, засвідчену нотаріально або організацією, якій клієнт адміністративно підпорядкований, в установленому порядку. До картки включаються зразки підписів осіб, яким відповідно до законодавства України або установчих документів юридичної особи надано право розпорядження рахунком та підписання розрахункових документів.

Відкриття вкладного (депозитного) рахунку юридичній особі відбувається за умови подання нею до банку таких документів:

- копії свідоцтва про державну реєстрацію в органі виконавчої влади, іншому органі, уповноваженому здійснювати державну реєстрацію, засвідченої нотаріально або органом, який видав свідоцтво про державну реєстрацію (крім бюджетних установ та організацій);

- копії належним чином зареєстрованого установчого документа (статуту/ засновницького договору/ установчого акта/ положення), засвідченої органом, який здійснив реєстрацію, або нотаріально;

- копії довідки про внесення юридичної особи до Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України, засвідченої нотаріально або органом, який видав довідку, чи підписом уповноваженого працівника банку;

- копії документа, що підтверджує взяття юридичної особи на облік відповідним органом державної податкової служби, засвідченої органом, який видав документ, або нотаріально чи підписом уповноваженого працівника банку.

Юридична особа, яка використовує найману працю і є платником страхових внесків, додатково до цих документів подає копію документа про повідомлення нею органів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України щодо наміру відкрити вкладний (депозитний) рахунок, засвідчену в установленому порядку. Інформацію про те, що юридична особа не використовує найману працю і не є платником страхових внесків, клієнт обов'язково має зазначити в договорі банківського вкладу або в довідці за довільною формою. Якщо в договорі банківського вкладу передбачено перерахування коштів з вкладного (депозитного) рахунку після закінчення строку зберігання з використанням платіжного доручення клієнта, то під час відкриття вкладного (депозитного) рахунку юридична особа додатково має подати картку із зразками підписів і відбитка печатки, засвідчену в установленому порядку [16].

Фізичній особі-підприємцю вкладний (депозитний) рахунок відкривається за умови подання нею таких документів:

- копії свідоцтва про державну реєстрацію фізичної особи-підприємця органом виконавчої влади, іншим органом, уповноваженим здійснювати державну реєстрацію, засвідченої нотаріально або органом, що його видав;

- копії документа, що підтверджує взяття фізичної особи-підприємця на облік в органі державної податкової служби, засвідченої органом, що видав документ, або нотаріально чи підписом уповноваженого працівника банку.

Фізична особа-підприємець, яка використовує найману працю, додатково до вищезазначеного переліку документів має подати копію документа про повідомлення нею органів Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України щодо наміру відкрити вкладний (депозитний) рахунок, засвідчену в установленому порядку.

Вкладні (депозитні) рахунки на ім'я малолітніх осіб (дітей, які не досягли 14 років) відкриваються їх законними представниками чи іншими особами.

Неповнолітній особі, якій виповнилось 16 років, відкриття їй вкладного (депозитного) рахунку здійснюється в загальноприйнятому порядку.

Кошти на вкладні (депозитні) рахунки фізичних осіб можуть бути внесені готівкою, перераховані з іншого власного вкладного (депозитного) або поточного рахунку. Після закінчення строку або настання інших обставин, визначених законодавством України чи договором банківського вкладу, кошти з вкладного (депозитного) рахунку повертаються власнику шляхом видачі готівкою або в безготівковій формі на зазначений у договорі рахунок вкладника для повернення коштів чи за заявою вкладника на інший його рахунок.

13.4. Форми безготівкових розрахунків

Усі безготівкові форми розрахунків здійснюються за допомогою таких основних принципів:

- збереження підприємствами грошових коштів в установах банків;
- самостійність вибору підприємством установи банку;
- самостійність вибору підприємством виду і форми розрахунків;
- самостійність розпорядження підприємства своїми коштами в межах чинного законодавства;
- максимальне наближення грошових розрахунків до моменту реалізації продукції;
- здійснення грошових розрахунків у межах коштів на рахунках підприємства.

Розрахунковий документ - це відповідно оформлений документ на переказ грошових коштів.

Суб'єкти підприємницької діяльності використовуються відповідні форми безготівкових розрахунків (залежно від форми розрахункового документа) такі форми безготівкових розрахунків:

- платіжне доручення;
- платіжна вимога-доручення;
- платіжна вимога;
- розрахунковий чек;
- акредитив;
- векселями;
- інкасовими дорученнями (розпорядженнями);
- пластикова картка.

Платіжне доручення - це письмове доручення власника рахунку перерахувати відповідну суму зі свого рахунка на рахунок одержувача коштів.

Платіжні доручення застосовуються в розрахунках щодо місцевих, а також міжміських поставок за товари (роботи, послуги). Вони забезпечують максимальне наближення строків

отримання товарно-матеріальних цінностей і здійснення платежу, прискорюють обертання оборотних коштів; запобігають виникненню кредиторської заборгованості в покупців.

Розрахунки платіжними дорученнями здійснюються також за нетоварними операціями. Це платежі до бюджету, цільових державних фондів; платежі кредитним установам, за банківськими позичками та інших платежів [15].

Оформлене платіжне доручення здається в обслуговуючий банк не пізніше як за 10 днів з дня його виписки. Банк приймає доручення до оплати (в оплату за товари, послуги, на перерахування податків, платежів, боргів та ін.) лише в тому разі, якщо у платника є на рахунок необхідна сума вільних коштів.

Якщо постачальник (отримувач коштів) не має рахунка в банку або розрахунки між постачальником і покупцем платіжним дорученням неможливі, підприємство може виконати розрахунок гарантованим платіжним дорученням через підприємства зв'язку.

Гарантовані платіжні доручення застосовуються у разі переказу коштів на виплату заробітної плати працівникам, що заготовляють сільськогосподарську продукцію в населених пунктах, де відсутні банківські установи.

Переваги розрахунків платіжними дорученнями:

- відносно простий і швидкий документообіг;
- прискорення руху коштів;
- можливість використання даної форми розрахунків за нетоварних платежів.

Платіжні вимоги-доручення - це комбінований розрахунковий документ, який складається з двох частин. Верхня частина - вимога підприємства-постачальника до підприємства-покупця сплатити вартість товару, виконаних робіт, послуг. Нижня частина-доручення покупця (платника грошових коштів) банку, який його обслуговує, переказати належну суму коштів з його рахунка на рахунок постачальника. Цей розрахунковий документ заповнює постачальник і направляє покупцеві. Покупець, коли він згоден оплатити товар (роботи, послуги), заповнює нижню частину цього документа і направляє його у свій банк (банк, який його обслуговує) для переказу акцептованої суми на розрахунковий рахунок постачальника.

Розрахунки платіжними вимогами-дорученнями застосовуються переважно в міжміських розрахунках за відвантажені товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, їх не застосовують стосовно розрахунків претензійного характеру навіть тоді, коли вони випливають із реальних відносин щодо поставки товарів і надання послуг.

Вони можуть бути з акцептом або без акцепту. Платники мають право повністю відмовитися від акцепту платіжної вимоги-доручення, коли товари (послуги) не було замовлено; коли товари відвантажено не на погоджену адресу; коли їх доставлено з порушенням строку; коли вони недоброякісні, некомплектні; коли не погоджено ціну товару.

Часткова відмова від акцепту платіжної вимоги-доручення можлива тоді, коли поряд із замовленими відвантажено і якісь додаткові товари; коли документально встановлено наявність недоброякісної або не укомплектованої частини товарів; у разі завищення цін, арифметичних помилок у товарно-транспортних документах тощо.

Переваги розрахунків платіжними вимогами-дорученнями:

- дана форма розрахунку відповідає фінансовим та господарським інтересам постачальників і покупців;
- зміцнює договірні відносини в господарстві;
- прискорює оформлення розрахункових документів;
- платежі здійснюються за згодою платника після попередньої перевірки розрахункових і товарно-транспортних документів постачальника.

Платіжна вимога - це розрахунковий документ, що містить вимогу одержувача грошових коштів їх платнику про сплату певної суми коштів через установу банку.

Виписується платіжна вимога одержувачем коштів, якщо він має рішення суду, господарського суду про беззаперечне стягнення або безакцептне списання певної суми грошових коштів з рахунка платника. При виписуванні у платіжній вимозі заповнюються всі реквізити, а в рядку "Призначення платежу" зазначається, за що і на підставі якого документа

стягуються кошти. Виписана платіжна вимога (перший примірник) підписується керівником та головним бухгалтером підприємства - одержувача грошових коштів, ставиться печатка і з доданою копією рішення суду, господарського суду здається в обслуговуючий банк за реєстром, що виписується у двох примірниках. При цьому перший примірник реєстру з підписами керівника підприємства та його печаткою залишається в банку, а другий зі штампом банку повертається одержувачу коштів як розписка у прийнятті платіжної вимоги. Ці платіжні вимоги приймаються банком та оплачуються в разі наявності коштів на рахунку платника.

Розрахунковий чек - це розрахунковий документ, що містить письмове доручення власника рахунку обслуговуючому банку про перерахування зазначеної в ньому суми коштів з його рахунку на рахунок пред'явника (чековласника) цього чека [15].

Чекодавець - це юридична або фізична особа, яка підписує чек та видає його поставальнику для оплати отриманих від нього то варів та наданих послуг.

Чекоутримувач - це підприємство або фізична особа, що отримали чек та мають право на стягнення грошових коштів з рахунку чекодавця для оплати відпущених йому товарів та наданих послуг.

Банк-емітент - банк, що видає чекову книжку (розрахунковий чек) підприємству або фізичній особі.

Розрахункові чеки мають встановлену форму з написом "Розрахунковий чек". Отримання готівки за ними не допускається. Виготовляються розрахункові чеки Національним банком України на спеціальному папері та брошуруються по 10,20 та 25 аркушів (чеків). Для отримання лімітованої чекової книжки клієнт подає до обслуговуючої установи банку заяву встановленої форми в одному примірнику, заповнивши в ній всі реквізити, а також зазначивши прізвище, ім'я та по батькові особи, якій доручається отримання чекової книжки. Виписана заява засвідчується підписами та печаткою підприємства-одержувача чекової книжки. Крім заяви на отримання лімітованої чекової книжки виписується платіжне доручення встановленої форми для перерахування з поточного рахунку коштів на спеціальний рахунок "Чекові книжки". Цим самим банк депонує кошти для розрахунків за лімітованими чеками, тобто гарантує їх оплату поставальнику. Водночас кредитним договором між чекодавцем та банком може бути передбачений порядок, згідно з яким таке депонування не здійснюється, а банк приймає на себе зобов'язання оплачувати чеки свого клієнта-чекодавця (в разі відсутності коштів на його розрахунковому рахунку) за рахунок кредиту в межах наперед визначеного розміру. На основі поданих документів банк виписує чекову книжку встановленої форми із зазначенням в ній найменування власника книжки, номера особового рахунку, з якого оплачуватимуться чеки, строку дії книжки, з ким і за що здійснюватимуться розрахунки, суми ліміту для лімітованої книжки. Сума ліміту визначається клієнтом за погодженням з банком. Крім того, на кожному чеку вказуються найменування власника книжки і номер особового рахунку, з якого оплачуватимуться чеки. Після цього чекова книжка підписується відповідними працівниками банку, засвідчується гербовою печаткою та видається касою довірєній особі клієнта під його розписку на заяві про видачу книжки.

Отримана книжка зберігається в бухгалтерії підприємства як бланки суворої звітності.

Переваги чекової форми розрахунків:

- відносна швидкість розрахунків і надходження коштів на рахунок поставальника, що сприяє зменшенню дебіторської заборгованості.

До недоліків цієї форми розрахунку відносять:

- недостатня гарантія платежу через можливість відсутності потрібної суми коштів на рахунок чекодавця;
- неможливість розрахунків чеками на велику суму;
- складність оформлення чека.

Акредитив - це розрахунковий документ із дорученням однієї кредитної установи іншій здійснити за рахунок спеціально за-депонованих коштів оплату товарно-транспортних документів за відвантажений товар.

Акредитив застосовується в розрахунках між постачальниками і покупцями. Документи постачальника оплачуються банком тільки на умовах, передбачених в акредитивній заяві покупця.

Акредитивна форма розрахунку гарантує платіж постачальнику. Ця форма розрахунків застосовується за наявності угоди між постачальником і платником щодо такої форми розрахунків. Постачальник подає в банк, що його обслуговує, заяву із зазначенням умов використання за депонованих коштів (власних або залучених).

Акредитив відкривається для розрахунків тільки з одним конкретним постачальником. Його не можна використовувати для розрахунків з іншими постачальниками чи для виплати грошей готівкою.

Банк-емітент може відкривати такі види акредитивів.

Покритий - це такий акредитив, який передбачає попереднє депонування коштів. У цьому разі банк платника (банк-емітент) списує кошти з розрахункового рахунку платника і переказує ці кошти в банк постачальника (банк-виконавець) на окремий балансовий рахунок "Акредитив".

Непокритий - це акредитив, коли платежі постачальнику гарантує банк. У такому разі платник звертається до свого банку з клопотанням виставити для нього гарантований акредитив. Таке клопотання банк-емітент задовольняє тільки стосовно платоспроможних клієнтів і за умов встановлення між клієнтом і банком, який відкриває акредитив, кореспондентських відносин.

Відзивний - це акредитив, який може бути змінений або анульований банком-емітентом на вимогу покупця без попереднього погодження з постачальником. Але банк-виконавець повинен оплатити документи, які були виставлені постачальником і прийняті банком, до отримання останнім повідомлення про зміну чи анулювання акредитива.

Безвідзивний - це акредитив, який не можна змінити або анулювати без згоди постачальника, на користь котрого було відкрито акредитив. Використання акредитивної форми розрахунків обумовлюється в угоді між постачальником і покупцем, в якій указують конкретні умови розрахунків за акредитивом, строк його дії, вид акредитива, спосіб його виконання, банк постачальника і покупця. Підставою для відкриття акредитива платником є повідомлення постачальника про готовність до відвантаження товару. Для відкриття акредитива платник подає в банк заяву встановленого зразка з необхідними реквізитами (номер договору, згідно з яким відкривається акредитив; термін чинності акредитива; рахунок платника і банк, який його обслуговує; документи, згідно з якими здійснюються виплати за акредитивом; строк їх подання; вид акредитива та сума, акредитива) [16].

Закриття акредитива в банку постачальника здійснюється:

- на заяву постачальника щодо відмови від дальшого використання акредитива до закінчення терміну його чинності;
- після закінчення терміну чинності акредитива;
- на заяву покупця про відкликання акредитива повністю або частково.

Акредитив закривається в день отримання повідомлення від банку-емітента. Невикористана сума акредитива повертається банку платника для зарахування на рахунок, з якого депонувалися кошти.

Переваги акредитивної форми розрахунку:

- дає постачальнику впевненість, що відвантажений товар буде своєчасно оплачено;
- для постачальників (отримувачів коштів) акредитивна форма розрахунків надійна, відносно проста і приваблива, оскільки гарантує оплату.

Недоліки акредитивної форми розрахунку:

- покупцям розрахунки з використанням акредитива не вигідні, бо на певний час кошти вилучаються з обороту, що погіршує фінансове становище підприємств-покупців.

Вексельна форма розрахунків - це розрахунки між постачальником (отримувачем коштів) і покупцем (платником коштів) з відстрочкою платежу, які оформлюються векселем.

Вексель-цінний папір, письмове безумовне зобов'язання, боргова розписка стандартної форми, що дає право її власнику (векселедержателю) вимагати сплати визначеної у векселі суми й особи, яка видала вексель (векседавець), у відповідний строк і у відповідному місці.

Векселі, які застосовуються в господарському обороті як в Україні, так і в міжнародних розрахунках, досить різноманітні. Векселі різняться за емітентом, угодами, які вони обслуговують, суб'єктом, що здійснює оплату, наявністю застави, порядком оплати, можливістю передавання іншій особі, місцем платежу, формою пред'явлення та іншими ознаками. Розглянемо класифікацію векселів за різними ознаками:

- 1) емітент (казначейські, приватні, додаткові);
- 2) угоди, що обслуговуються (фінансові, товарні (комерційні));
- 3) суб'єкт, що здійснює оплату (прості, переказні);
- 4) наявність застави (забезпечені, незабезпечені);
- 5) порядок платежу (на пред'явника, строкові);
- 6) можливість передавання (такий, що індексується; такий, що не індексується);
- 7) місце платежу (доміцильований, недоміцильований);
- 8) форма пред'явлення (у паперовій формі, у безпаперовій формі).

Казначейські векселі є один із видів державних цінних паперів, які випускаються для покриття видатків державного бюджету. Вони можуть бути використані: для здійснення розрахунків; для зарахування сплати податків до державного бюджету; як застава для забезпечення інших платежів та кредитів. Векседавець і, відповідно, платником за казначейськими векселями є Головне управління Державного казначейства. Такі векселі видаються на пред'явника зі строком платежу не більше одного року.

Приватні векселі емітуються корпораціями, фінансовими групами, комерційними банками. Спеціального забезпечення ці папери не мають. Як гарантія їхньої надійності виступає рейтинг векседавця, стабільність його фінансового стану та авторитет на ринку цінних паперів.

Фінансовий вексель має в своїй основі депозитну природу. Якщо класичний вексель видається за реальної товарної угоди, то фінансовий в основному використовується для мобілізації грошових ресурсів [16].

Товарний (комерційний) вексель використовується для кредитування торговельних операцій. Він визначає умови погашення векседавцем-боржником своїх обов'язків перед постачальником-кредитором за поставлену продукцію, надані послуги, виконані роботи.

Простий (соло-вексель) виписується і підписується покупцем (векседавцем) і є його борговим зобов'язанням оплатити кредиту вказану суму в установлений час. Тобто, оформляючи простий вексель, векседавець є платником. Підписавши простий вексель, він стає на певний строк боржником особи, указаної у векселі. Векседавець бере на себе зобов'язання особисто сплатити за векселем певну суму грошей у точно зафіксований час у майбутньому або в час, визначений власником векселя.

Розрахунковий вексель - це вексель, який купують з дисконтом для покриття кредиторської заборгованості перед векседавцем у розмірі вексельної суми. Сутність такої операції в тім, що різниця між ціною покупки векселя і вексельною сумою стає доходом.

Переказний вексель (тратта) - це документ, який регулює вексельні відносини трьох сторін: кредитора (трасанту), боржника (трасанта) і отримувача платежу (ремітента). Такий вексель виписує та підписує кредитор (трасант).

Трасант - особа, що видає тратту, тобто переказує свій платіж на іншу особу. Переказний вексель означає наказ трасату - особі-боржнику векседавця - сплатити в установлений термін визначену у векселі суму третій особі (ремітенту) або пред'явнику тратти.

Ремітент - власник переказного векселя. Ним може бути підприємство або банк, що утримує на свою користь відповідний відсоток від суми платежу - комісійну винагороду за надану банком послугу щодо переказу вказаної у векселі суми у встановлений термін з рахунка векседавця на рахунок власника векселя. Суть цих відносин полягає в такому: трасант

виписує трасирує) вексель на трасата з вимогою сплатити відповідну суму ремітенту у відповідному місці у відповідний строк.

Забезпечений вексель - це вексель, гарантований заставою, яка надається кредиторів, банку або продавцю доти, доки борг не буде сплачено. Заставою може бути дебіторська заборгованість, товарні запаси, цінні папери, основні виробничі засоби, обладнання.

Векселі на пред'явника - це такі векселі, що оплачуються негайно після прийняття їх дебітором. Вексель, що оплачується в термін, указаний у документі, називається строковим.

Доміцильований вексель - це такий, у якому застережено, що даний вексель підлягає сплаті третьою особою - доміцилянтom за місцем проживання платника (або в іншому місці). Конкретне місце платежу вказується на векселі векселедавцем і пред'являється до оплати доміцилянту, який не є відповідальною особою за векселем, тобто не несе жодної відповідальності, якщо платіж не буде здійснено.

Вексель може існувати в паперовій або безпаперовій формі - як записи на електронних рахунках. Інкасові доручення (розпорядження) застосовуються у випадках стягнення в безспірному порядку сум фінансових санкцій, недоїмки в бюджет з податків, штрафів, які нараховані державними податковими органами.

З розвитком електронної техніки з'явилась можливість широкого використання в безготівкових розрахунках пластикових карток. Пластикова картка - це пластина з нанесеною на неї магнітною смужкою чи вмонтованою мікросхемою, що містить зашифровану інформацію (ключ) до спеціального карткового рахунку з обліку грошових коштів у відповідному банку.

Розшифрування (розкодування) інформації, що міститься на картці, дає змогу власнику цієї картки здійснювати необхідні розрахунки і отримувати готівку у межах її залишку на картковому рахунку.

Пластикові картки бувають кредитні і дебетові.

Кредитні картки видаються банком клієнтам, яким відкривається кредитна лінія, що дає змогу користуватися кредитом при купівлі товарів і отриманні касових позик. Різновидом кредитних карток є банківські кредитні картки, що видаються клієнтам для купівлі товарів з використанням банківського кредиту, а також для отримання авансів в готівково-грошовій формі.

Банківські кредитні картки у свою чергу поділяють на індивідуальні і корпоративні.

Індивідуальні картки видаються банком окремим його клієнтам і можуть бути "стандартними" чи "золотими", що призначені для осіб з високою кредитоспроможністю і передбачають значну кількість пільг для користувачів.

Корпоративні картки видаються банками організаціям, фірмам, які на підставі цих карток можуть видавати індивідуальні картки окремим своїм керівникам і працівникам. Цими картками можна оплачувати відрядження, оренду автомобілів, купівлю оргтехніки, канцтоварів, бензину, розраховуватися з постачальниками, оплачувати витрати на офіційні прийоми, здійснювати безготівкові розрахунки в іноземній валюті за межами України під час відряджень. Наявність корпоративної картки підприємства дає змогу мати цілодобовий доступ до поточного рахунку в банку, зменшити операційні витрати на оформлення видачі (перерахування) грошових коштів, позбутися необхідності купувати іноземну валюту при відрядженнях за кордон тощо [15].

Дебетові картки видаються клієнтам для отримання готівкових грошей в банківських автоматах чи купівлі товарів з розрахунком через електронний термінал. Однак гроші при цьому списуються з рахунку власника в банку. Різновидом дебетових карток є картки для банківських автоматів, використання яких дає можливість власнику рахунку в банку отримувати готівкові гроші в межах їх залишку на дебетовому рахунку клієнта. З метою поліпшення обслуговування населення банківські автомати встановлюють у багатолюдних місцях міст - торгових центрах, вокзалах, магазинах, поштових відділеннях, а також на великих підприємствах тощо, що дає змогу власнику дебетової картки отримати свої гроші у будь-який час. Розрахунки пластиковими картками - перспективна форма розрахунків в Україні.

13.5. Небанківське кредитування підприємств. Лізингове кредитування підприємств

Небанківське кредитування може бути у вигляді лізингового, державного кредитування та кредитування підприємств зп рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів.

З економічного погляду лізинг має певну схожість з банківським кредитом, який надається на придбання основних фондів. Кредитні та лізингові відносини між позичальником (лізингоодержувачем) та кредитором (лізингодавцем) будуються на умовах терміновості, оплати, повернення, матеріального забезпечення (застави).

Разом з тим між банківським кредитом та лізингом є певні відмінності (табл. 13.2) [35].

Таблиця 13.2

Порівняльна характеристика банківського та лізингового кредиту

Ознаки	Банківський кредит	Лізинг
Ступінь фінансування основних фондів	Фінансує 60-70% вартості придбаних основних фондів	Фінансує 100% придбаних основних фондів
Забезпечення	Кредитор вимагає ліквідної застави вартістю не менше ніж 130-140% вартості кредиту	Заставою є сам об'єкт лізингу. За умови, що лізингова компанія отримує банківський кредит на придбання об'єкта лізингу, потрібна застава в розмірі лише 30-50% суми банківського кредиту
Право власності кредитора на об'єкт лізингу	Зберігає за собою заставне майно до повного погашення позики	Лізингоодержувач (позичальник) стає власником узятого в оренду майна тільки після закінчення строку договору та повної оплати лізингових платежів
Форма надання	У грошовій формі	У товарній або товарно-грошовій: за зворотного лізингу, наприклад, підприємство продає лізинговій компанії основні фонди і отримує кошти, одночасно укладаючи договір про оренду цих фондів
Спосіб погашення боргу	У грошовій формі	У грошовій, товарній або змішаній формах
Розмір плати	Відсотки за кредит плюс сума основного боргу	Плата за банківський кредит плюс вартість основних фондів плюс лізингова маржа (прибуток лізингової компанії)

Сутність лізингу проявляється у його функціях:

- фінансовій;
- виробничій;
- збутовій.

Фінансова функція полягає:

- у звільненні підприємства від одномоментної повної оплати придбаних основних фондів та наданні їх на умовах довгострокового кредиту;
- у використанні підприємством податкових та амортизаційних пільг.

Оскільки орендну плату зараховують до складу валових витрат, то відповідним чином зменшується оподатковуваний прибуток підприємства. Застосування механізму прискореної амортизації сприяє не тільки зменшенню оподаткованого прибутку в лізингоодержувача, а й прискоренню технічного оновлення виробництва.

Виробнича функція полягає в оперативному вирішенні проблеми переоснащення

виробництва не через купівлю машин та обладнання, а через їх тимчасове використання на умовах лізингу. Це ефективний засіб для забезпечення доступу підприємств до нових технологій та техніки.

Збутова функція полягає в розширенні кола споживачів та освоєнні нових сегментів ринку за рахунок залучення насамперед тих підприємств, що неспроможні відразу придбати те чи інше майно.

Об'єктом лізингу може бути будь-яке нерухоме майно, що його можна віднести до основних фондів, яке не заборонене до вільного обігу на ринку і щодо якого немає обмежень на передачу в лізинг (оренду). До об'єктів лізингу належать: машини та обладнання; засоби обчислювальної техніки; транспортні засоби; виробничі будівлі та споруди; інші основні фонди.

Не можуть бути об'єктами лізингу: об'єкти оренди державного майна, крім окремого, індивідуально визначеного майна державних підприємств; земельні ділянки та інші природні об'єкти.

Класичному лізингу притаманний тристоронній характер взаємовідносин: лізингодавець, лізингоодержувач, постачальник.

Лізингодавець — суб'єкт підприємницької діяльності, у тім числі банківська (небанківська) фінансова установа, яка передає в користування об'єкти лізингу згідно з договором. Лізингоодержувач — суб'єкт підприємницької діяльності, який отримує в користування об'єкти лізингу за договором.

Постачальник лізингового майна — суб'єкт підприємницької діяльності, який виготовляє машини, обладнання тощо і (або) передає власне майно, яке є об'єктом лізингу.

Лізингодавцями можуть бути: лізингові компанії; комерційні банки; філії, підрозділи підприємств—виробників обладнання; державні й місцеві органи (комітети з управління майном; відділи постачання).

Лізингоодержувачі — це юридичні особи, зайняті виробництвом тієї чи іншої продукції; фізичні особи, що займаються підприємницькою діяльністю. До категорії продавців майна належать: виробники машин та обладнання; оптово-збутові організації; торгові фірми; власники майна та інші учасники угоди.

Крім основних учасників, у лізинговому бізнесі беруть участь посередники, тобто особи, що репрезентують економічні інтереси як продавців, так і покупців об'єктів лізингу. До таких належать: страхові компанії; брокерсько-дилерські фірми; сервісні центри з обслуговування машин та устаткування; інші посередники [35].

Для продавця майна лізинг є зручним засобом вирішення не тільки виробничо-технічних, а й фінансових проблем. Наприклад, за умов надвиробництва лізинг виступає як дійовий інструмент відшкодування вкладеного капіталу, оскільки оплата продукції підприємства здійснюється відразу після підписання угоди. Таким чином, скорочується можливість «заморожування» капіталу підприємства у вигляді залишку готової продукції на складі. Більше того, підприємство-постачальник позбавлене необхідності використовувати комерційний кредит.

Підприємство—лізингоодержувач також здобуває дуже суттєві переваги:

- лізинг дає змогу на 100% фінансувати придбання основних фондів на відміну від банківського кредиту, де фінансовими ресурсами забезпечується тільки 60—70% їхньої вартості;

- підприємству простіше отримати майно в лізинг, ніж позику на його придбання; лізингове майно виступає як застава, право власності на нього належить лізингодавцю;

- лізинг дає підприємству більше можливостей для маневрування під час виплати лізингових платежів, оскільки останні здійснюються підприємством, як правило, після отримання виручки від реалізації продукції, що її вироблено на обладнанні, узятому в лізинг;

- зменшується ризик морального старіння обладнання, тому що підприємство бере його не у власність, а в оренду: відтак розширюються можливості оперативного оновлення застарілої техніки без залучення власного капіталу на його фінансування;

- лізингове майно не зараховується на баланс підприємства, що підвищує ліквідність

суб'єкта господарювання та його можливість отримати банківський кредит;

- лізингові платежі включають до складу валових витрат, що зменшує оподатковуваний прибуток підприємства-лізингоотримувача;

- зменшується ризик виробництва нової продукції, оскільки за недостатнього попиту на неї підприємство може повернути об'єкт лізингу безпосередньо лізингодавцю;

- досягається ефект фінансового стимулювання, оскільки щорічні фінансові вигоди перевищують розмір відсотків за банківський кредит.

Поряд з перевагами лізинг має певні недоліки:

- вартість лізингу для лізингоодержувача вища на суму лізингової маржі, ніж вартість звичайної позики;

- складання лізингової угоди потребує тривалого часу та складнішої організації, ніж складання угоди про звичайну банківську позику;

- лізингодавець бере на себе ризик можливого морального старіння основних фондів та неповного і несвоєчасного отримання лізингових платежів [36].

Підприємство, що прагне отримати основні фонди на умовах кредиту-оренди, має пройти лізинговий процес, який складається з таких етапів: підготовка та обґрунтування лізингового проекту; юридичне оформлення лізингової угоди; виплата лізингових платежів; повернення об'єкта лізингу або викуп його за залишковою вартістю.

Механізм укладання угоди по лізингу представлений на рисунку 13.1.

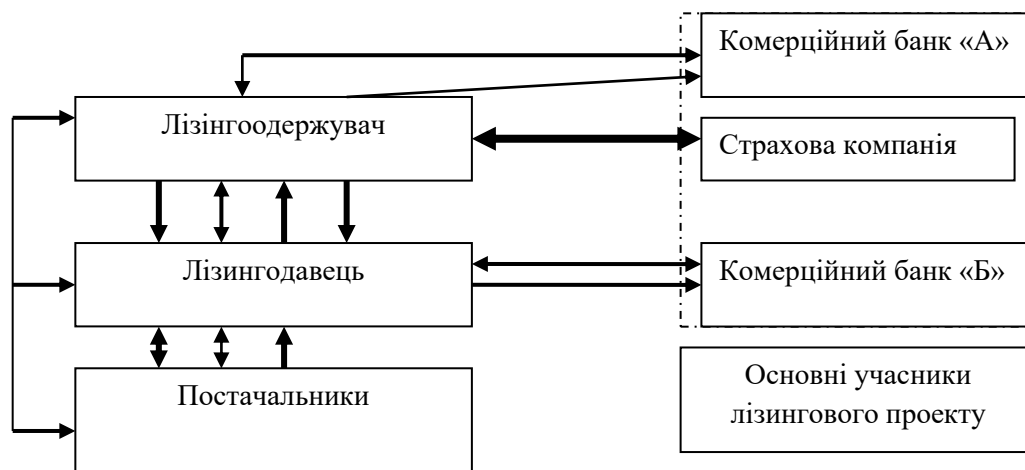


Рис. 13.1. Механізм складання і реалізації лізингових угод

Підприємство подає до лізингової компанії чи банку: заяву, економічне обґрунтування лізингової угоди (бізнес-план), нотаріально засвідчені копії установчих документів, бухгалтерський баланс за останній рік або квартал та інші документи на вимогу лізингодавця. Лізингодавець здійснює оцінку платоспроможності підприємства (лізингоодержувача) за схемою, що їй прийнято для аналізу банком кредитоспроможності своїх клієнтів. У зв'язку з тим, що лізингова операція має довгостроковий характер, лізингодавця цікавить, насамперед, не поточний, а перспективний фінансовий стан підприємства-лізингоодержувача. Після позитивного висновку щодо платоспроможності лізингоодержувача й ефективності лізингового проекту лізингодавець направляє постачальнику замовлення-наряд на придбання об'єкта лізингу. Між підприємством-постачальником та лізинговою компанією укладається договір купівлі-продажу основних фондів, які передаються в лізинг підприємству-лізингоодержувачу. Ці операції оформлюються такими документами:

1. Акт приймання-передачі об'єкта лізингу в експлуатацію.

2. Лізинговий договір між лізингодавцем та лізингоодержувачем.

3. Договір на технічне обслуговування майна, що передається в лізинг, коли обслуговування здійснюватиме лізингодавець.

Майно передається в лізинг тільки після укладання лізингоодержувачем договору страхування об'єкта лізингу на користь лізингодавця.

Розглянемо етапи лізингу:

1. Надходження замовлення на лізинг обладнання.
2. Аналіз замовлення, замовника як потенційного лізингоотримувача.
3. Вивчення і обговорення умов постачання устаткування.
4. Ухвалення рішення про участь в угоді.
5. Складання лізингової угоди.
6. Складання кредитної угоди, отримання кредиту для виплати авансу і оплати митних зборів.
7. Складання кредитної угоди, отримання кредиту для придбання обладнання.
8. Складання договору купівлі-продажу, оплата вартості майна.
9. Постачання обладнання.
10. Складання акту прийомки передачі обладнання.
11. Страхування майна на користь лізингодавця за рахунок лізингоотримувача.
12. Оплата лізингових платежів.
13. Погашення кредиту лізингоотримувачем.
14. Погашення кредиту лізингодавцем

Лізингоодержувач зобов'язаний забезпечити підтримування в належному стані лізингового майна, а також здійснювати виплати відповідних лізингових платежів.

До складу лізингових платежів включають: суму відшкодування вартості об'єкта лізингу, що амортизується, на строк, за який вноситься лізинговий платіж; суму, що сплачується лізингодавцю як відсоток для придбання майна згідно з договором лізингу; платіж-винагорода лізингодавцю за отримане в лізинг майно; відшкодування страхових платежів за договором страхування об'єкта лізингу, якщо об'єкт застрахований лізингодавцем; інші витрати лізингодавця, передбачені договором лізингу.

Підприємство-лізингоодержувач перестає сплачувати лізингові платежі після закінчення терміну чинності лізингової угоди. Лізингоодержувач при цьому має право: повернути обладнання лізингодавцю; поновити або укласти нову лізингову угоду; придбати обладнання за залишковою вартістю. Спосіб подальшого використання лізингового майна залежить від напрямків інвестиційної стратегії підприємства.

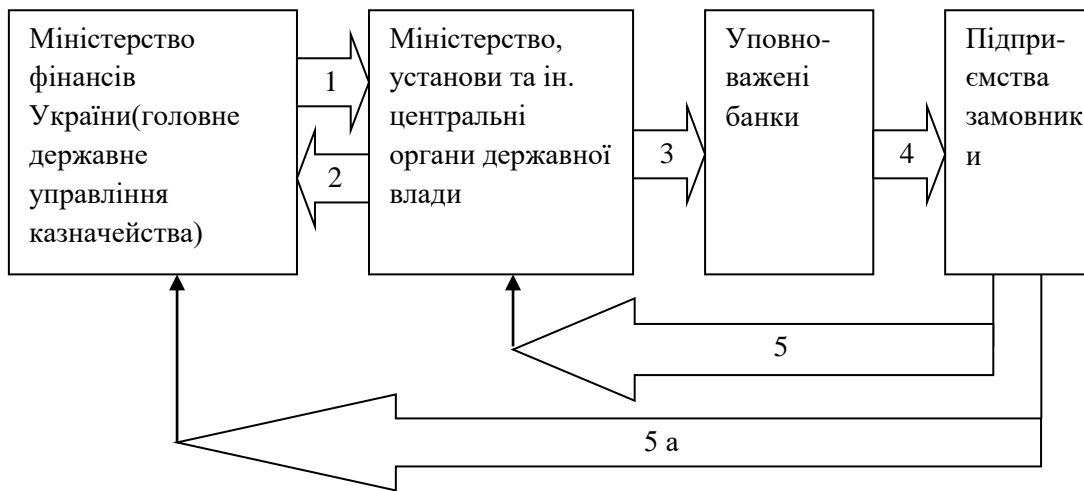
Лізинг-кредит сприяє активізації інвестицій приватного капіталу у сферу виробництва, поліпшенню фінансового стану товаровиробників, а також підвищенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств [22].

13.6. Державне кредитування підприємств

Державний кредит – це економічні стосунки, які виникають між підприємством і державою внаслідок купівлі-продажу першим державних цінних паперів, а також внаслідок отримання бюджетних і позабюджетних кредитів [22].

Державне кредитування здійснюється наданням бюджетних позик безпосередньо міністерствам, відомствам для фінансування через банківські установи: пускових об'єктів; раніше початих нових будівельних об'єктів виробничого призначення; технічного переозброєння і реконструкції діючих підприємств незалежно від форм власності.

Механізм надання бюджетних позик підприємствам представлено на рисунку 13.2.



1. Перерахування на окремий рахунок коштів, в рамках яких надається бюджетна позика відповідно до Державної програми соціального і економічного розвитку України. 2. Складання кредитної угоди з визначенням умов надання позики і гарантованого його повернення у відповідний термін. 3. Порядок надання інформації про об'єкти, які фінансується. 4. Складання кредитних договорів в місячний термін з моменту отримання замовником бюджетних позик. 5. Копії кредитних договорів і додатків до них, які подаються в двотижневий термін з моменту підписання їх банком

Рис. 13.2. Порядок фінансування інвестиційних потреб підприємств на рахунок бюджетних позик

Фінансування інвестиційних потреб підприємства буває цільовим, прямим, терміновим, забезпеченим заставою або гарантією. Організація роботи по обслуговуванню бюджетних кредитів, їх обліку і проведенню розрахунків з позичальниками покладається на уповноважені комерційні банки України. Уповноважені банки використовують бюджетні кредити відповідно до цільового призначення. За користування бюджетним кредитом підприємства виплачують відсоток до бюджету і банку у встановлені терміни. Оплата відсотків здійснюється за рахунок власних коштів підприємства. Контроль за цільовим і ефективним використанням бюджетних кредитів покладається безпосередньо на банки, які фінансують позичальника. Штрафні санкції до підприємств-позичальників не застосовуються в разі несвочасного одержання позичальником бюджетної позики у передбачених обсягах, а також тимчасової консервації об'єкта за браком коштів для продовження його будівництва. Державне кредитування підприємств може здійснюватися для забезпечення післяприватизаційної фінансової підтримки.

Приватизовані підприємства кредитуються Фондом державного майна України. Кредитування проводиться за рахунок коштів Державного позабюджетного фонду приватизації та коштів, передбачених Державною програмою приватизації. Фінансування здійснюється на умовах забезпечення повернення, платності і цільового характеру використання коштів.

Для одержання цільових кредитів підприємства подають у Фонд державного майна України такі документи [36]:

- заяву на одержання кредиту із вказівкою його обсягу, мети використання, умов повернення;
- копії засновницьких документів підприємства-засновника;
- довідку комерційного банку про залишок коштів на рахунку підприємства і брак заборгованості за одержаними раніше позиками;
- довідку органів Державної податкової адміністрації про своєчасну сплату податків;
- баланс (копію) на останню звітну дату, засвідчений податковою інспекцією;
- висновки останньої аудиторської перевірки фінансового стану підприємства;
- техніко-економічне обґрунтування використання кредиту у вигляді бізнес-плану;

- перелік майна, яке служитиме заставою і є власністю підприємства-позичальника;
- інші документи на вимогу Фонду.

Після експертизи документів Фонд повідомляє підприємство та відповідні вповноважені комерційні банки про свою згоду та умови кредитування. Уповноважені банки на підставі вивчення кредитоспроможності позичальників здійснюють кредитування за дорученням Фонду. Підприємство після одержання повідомлення Фонду про включення його у списки підприємств-позичальників звертається до вповноваженого комерційного банку для здійснення кредитування в межах коштів, виділених Фондом.

Комерційні банки після перевірки кредитоспроможності підприємства-позичальника мають право відмовитись від укладання договору кредитування, якщо підприємство не має достатніх гарантій повернення кредиту. Згода вповноваженого комерційного банку є підставою для Фонду укласти договір із банком і переказати йому кошти Державного позабюджетного фонду приватизації для кредитування підприємства. Одержавши ці кошти, уповноважений комерційний банк і підприємство укладають кредитний договір. Для забезпечення гарантій повернення кредиту і відсотків за користування ним укладається також договір застави. Об'єктом застави можуть бути ліквідні активи підприємства-позичальника. Контроль за цільовим використанням, своєчасним погашенням кредиту і відсотків за користування ним здійснює комерційний банк. У разі несплати підприємством суми кредиту, % за користування ним чи переказ відповідних комісійних належних сум на рахунок Фонду здійснюється в межах вартості заставного майна, яке реалізується з доручення банку [22].

13.7. Кредитування підприємств за рахунок коштів міжнародних фінансово-кредитних інститутів

У даний час комерційні банки України дуже рідко надають підприємствам довгострокові кредити. Можливість отримання такого кредиту є реальністю при відкритті кредитної лінії Світового банку і Європейського банку реконструкції і розвитку (ЄБРР), які надаються уповноваженими банками.

Головні критерії і обсяги фінансування підприємств по лінії ЄБРР [35]:

- фінансуються тільки проекти підприємства з приватною формою власності, які функціонують переважно в галузях сільськогосподарського виробництва, харчової промисловості і послуг;
- допроектні активи підприємств не повинні перевищувати 2,5 млн. дол. США за винятком вартості споруд і будівель;
- кількість працівників не повинна перевищувати 500 осіб;
- частка приватної власності не може бути меншою 51%;
- підприємство повинно відповідати вимогам техніки безпеки, екологічним, санітарно-гігієнічним, а також нормам охорони навколишнього середовища, яка встановлена законодавством України;
- власний внесок позичальника в проект не може бути меншим 30% вартості проекту;
- коефіцієнт обслуговування боргу (відношення прибутку позичальника після сплати відсотків, амортизаційних відрахувань і витрат на оплату відсотків по всіх позиках до всієї заборгованості з урахуванням кредиту ЄБРР) має бути не меншою 1,3%.

За рахунок ЄБРР здійснюються короткотермінові і довготермінові фінансування проектів. Короткотермінове кредитування надається для реалізації експортних контрактів і придбання імпортової продукції з метою подальшого використання в процесі виробництва. Довготермінове кредитування надається для фінансування основних засобів (придбання нового вітчизняного та імпортного обладнання).

Типові умови кредитування ЄБРР:

- мінімальна сума кредиту — 50 тис. дол. США;
- максимальна сума кредиту — встановлюється для кожного уповноваженого банку

окремо;

- термін короткотермінового кредиту — від 6 до 12 місяців;
- максимальний термін довготермінового кредиту — 5 років;
- максимальне відтермінування погашення основної суми кредиту — 2 роки;
- орієнтовна ставка відсотка за кредитом — 15% річних.

Кредитні лінії не відкривають на рефінансування вже існуючих зобов'язань, приватних підприємств або на фінансування придбання цінних паперів діючих підприємств і нерухомості; на реалізацію проектів, пов'язаних з гральним бізнесом, виробництвом або постачанням зброї та ін.

Підприємство здійснює платежі згідно з умовами кредитної угоди, укладеної з банком.

Для отримання кредиту за рахунок коштів ЄБРР, підприємство-позичальник направляє в уповноважений банк такі пакети документів:

- 1) загальні (заява та картка зі зразками підписів посадових осіб);
- 2) засновницькі (свідоцтво про реєстрацію, статут заявника, засновницький договір заявника);
- 3) фінансові (баланс підприємства, звіт про фінансові результати та їх використання, звіт про стан майна підприємства, витяги з поточного та валютного рахунків, довідки про кредити, отримані підприємством в інших банках);
- 4) підтвердження щодо забезпечення кредиту (договір застави, гарантія-поручництво третьої сторони, договір страхування);
- 5) спеціальні (графік повернення кредиту та відсотків, дозволи та ліцензії, контракти на експорт-імпорт продукції, договори оренди, інші).

Крім зазначених документів підприємство-позичальник подає в банк бізнес-план, на основі якого оцінюється ефективність запропонованого проекту.

За позитивної оцінки фінансового стану підприємства та проекту укладається кредитна угода між уповноваженим банком та позичальником.

Міжнародний банк реконструкції та розвитку (МБРР), який входить до Групи Світового банку, сприяє економічному зростанню країн, що розвиваються. Позики банку надаються під гарантії уряду на термін до 15-20 років і мають 5-річний термін відстрочення. МБРР кредитує інвестиційні проекти, метою яких є технічна реконструкція окремих існуючих підприємств певної галузі або регіону, створення нових підприємств або надання коштів на поповнення оборотних коштів підприємств. Основними напрямками кредитування є транспорт, зв'язок, енергетика, сільське господарство. При цьому чітко визначається перелік товарів, послуг і робіт, які закуповуватимуться за рахунок позики банку. При впровадженні інвестиційних проектів кредитна угода підписується між Україною та МБРР.

Фонд «Євразія» надає кредити в іноземній валюті з низькою відсотковою ставкою підприємствам, що працюють у сфері виробництва, надання послуг, мають перспективні з економічної точки зору проекти. Максимальний розмір позики не перевищує 100 000 дол. США, максимальний період надання – 2 роки. Для отримання кредиту необхідна наявність застави, гарантій як забезпечення. Кредити надаються на закупівлю обладнання, сировини та матеріалів.

Фонд підтримки підприємств у нових незалежних державах сприяє розвитку малих і середніх приватних підприємств в Україні, Молдові, Білорусі. Фонд здійснює фінансування у формі часткової участі в статутному фонді та у формі позик у розмірі від 500 тис. до 5 млн. дол. США залежно від специфічних потреб проекту. Позики надаються на період від кількох місяців до п'яти років залежно від мети проекту.

Агентство США з міжнародного розвитку, маючи на меті створити можливості для зростання малого бізнесу в Україні, надає кредитну підтримку інвестиційним проектам на конкурентній основі для високотехнічних виробництв та мікрокредити [16].

Лекція 14. Фінансові результати та ефективність діяльності підприємства

- 14.1. Поняття, види та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства.
- 14.2. Місце прибутку в системі економічних показників діяльності підприємства.
- 14.3. Сутність і формування прибутку.
- 14.4. Розрахунок прибутку підприємства.
- 14.5. Ефективність діяльності підприємства та методики її визначення.
- 14.6. Основні показники рентабельності підприємства та фактори, що їх визначають.
- 14.7. Використання чистого прибутку підприємства.
- 14.8. Характеристика фінансової діяльності підприємства.

Рекомендована література: [7; 12; 14].

14.1. Поняття, види та класифікація фінансових результатів діяльності підприємства

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Отже, **фінансовий результат** – це прибуток або збиток який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності. [14]. Як бачимо, поняття фінансового результату тісно пов'язане з поняттями прибутків і витрат. У положенні (стандарті) бухгалтерського обліку «Звіт про фінансові результати» надані наступні визначення прибутку та збитку:

- Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати;
- Збиток – це перевищення суми витрат над сумою доходу.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» фінансовий результат (прибуток або збиток) повинен визначатися і відображатися в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності згідно з принципом нарахування та відповідності доходів та витрат. Отже, відповідно до вищезазначеного принципу, для визначення фінансових результатів звітного періоду необхідно зіставляти доходи звітного періоду з витратами, що були здійснені для отримання цих доходів. При цьому доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, незалежно від дати надходження або сплати грошових коштів. Тобто, якщо доходи суб'єкта господарської діяльності перевищують витрати, що були здійснені для отримання цих доходів, то він отримує позитивний фінансовий результат (прибуток), у разі, коли витрати більші за доходи господарюючий суб'єкт отримує негативний фінансовий результат (збиток) [79].

Існує досить багато класифікаційних критеріїв щодо фінансових результатів. Насамперед, відносно своєї величини фінансові результати розрізняються на позитивні фінансові результати (прибуток), нульовий фінансовий результат та негативний фінансовий результат (збиток).

Згідно з П(С)БО № 3 «Звіт про фінансові результати» фінансові результати класифікуються наступним чином:

- фінансові результати операційної діяльності;
- фінансові результати інвестиційної діяльності;
- фінансові результати фінансової діяльності;
- фінансові результати надзвичайних подій.

Національними положеннями (стандартами), вищезазначені види діяльності визначаються наступним чином:

Операційна діяльність – це основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Основна діяльність визначається

згідно з П(С)БО 3 як операції, пов'язані з виробництвом або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою створення підприємства і забезпечують основну частку його доходу. **Інвестиційна діяльність** – це придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів.

Фінансова діяльність - це діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позикового капіталу підприємства.

Надзвичайна подія – це подія або операція, яка відрізняється від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вона повторюватиметься періодично або в кожному наступному звітному періоді. За цією класифікацією фінансові результати визначаються та відображаються у звіті про фінансові результати [14].

14.2. Місце прибутку в системі економічних показників діяльності підприємства

Прибуток — це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Характеризуючи перевищення надходжень над витратами, прибуток виражає мету підприємницької діяльності і береться за головний показник її результативності (ефективності) [14]. Прибуток є основним джерелом фінансування розвитку підприємства, удосконалення його матеріально-технічної бази, забезпечення всіх форм інвестування. Уся діяльність підприємства спрямується на те, щоб забезпечити зростання прибутку або принаймні стабілізацію його на певному рівні.

Економічна роль прибутку в умовах ринку виявляється в таких рисах:

- прибуток є рушійною силою функціонування та розвитку економіки, основним спонукальним мотивом підприємницької діяльності;
- прагнення отримати прибуток сприяє ефективному розподілу та використанню ресурсів, упровадженню досягнень науково-технічного прогресу, скороченню витрат, поліпшенню якості продукції та її споживчих властивостей;
- прибуток є джерелом розширення суспільного виробництва, примноження національного багатства та задоволення потреб суспільства, що зростають.

Прибуток виконує наступні функції:

- Стимулююча – функція прибутку спрямована на зниження витрат виробництва запровадженням інновацій, що збільшує можливості розширення виробництва і зростання масштабів бізнесу.
- Оцінювальна – ефект використання основних ресурсів підприємства.
- Господарського розрахунку – доходи підприємства мають не тільки покривати витрати, але й резерв.
- Розподільча – функція прибутку забезпечує вибір підприємницької діяльності серед альтернативних варіантів.
- Індикативна (інформаційна) – функція прибутку забезпечує підприємство інформацією, з одного боку, про оцінку його діяльності, а з другого-про наповненість ринку товаром даючи тим самим економічний сигнал про необхідність збільшувати чи зменшувати обсяги виробництва [12]. Залежно від формування та розподілу виокремлюють кілька видів прибутку. Насамперед розрізняють загальний прибуток і чистий прибуток.

Загальний прибуток – це весь прибуток підприємства, одержаний від усіх видів діяльності, до його оподаткування та розподілу. Такий прибуток інакше називають балансовим.

Прибуток після оподаткування, тобто прибуток, що реально поступає в розпорядження підприємства, має поширену у вітчизняній літературі та практиці назву – чистий прибуток.

Прибутковість підприємства вимірюється 2 показниками – прибутком і рентабельністю. Прибуток виражає абсолютний ефект без урахування використаних ресурсів. Тому для аналізу його доповнюють показником рентабельності. Рентабельність – відносний показник ефективності роботи підприємства, який у загальній формі обчислюється як відношення прибутку до витрат (ресурсів) [7].

Чистий прибуток підприємства визначається шляхом вирахування з балансового прибутку сум податку на прибуток, рентних платежів, податку на експорт і імпорт. При цьому в неї включається результат від надзвичайних обставин, розрахований як різниця між надходженнями і пов'язаними з цими обставинами витратами. При формуванні чистого прибутку враховуються операції зі сплати штрафних, санкцій, пені та інших платежів, які раніше сплачувалися за рахунок прибутку, що залишається в розпорядженні організації після оподаткування. Чистий прибуток розподіляється за наступними напрямками: на формування резервних фондів; виплату доходів засновникам (учасникам); створення фондів цільового призначення (накопичення, споживання, соціальної сфери) [12].

14.3. Сутність і формування прибутку

Прибуток – це грошове вираження різниці між вартістю реалізованої продукції та витратами на її виробництво. Розглянемо функції прибутку:

- 1) Оцінювальна (характеризує ефект господарської діяльності підприємства);
- 2) Розподільча (прибуток використовується як інструмент розподілу чистого доходу суспільства)
- 3) Стимулювальна (прибуток є джерелом формування різних фондів стимулювання).

Таким чином, прибуток є об'єктивною економічною категорією. На його формування впливають об'єктивні процеси, що відбуваються в суспільстві. Водночас прибуток – це підсумковий показник, результат фінансово-господарської діяльності підприємств як суб'єктів господарювання. Тому прибуток відбиває її результати і зазнає впливу багатьох чинників. Є особливості у формуванні прибутку підприємств залежно від сфери їхньої діяльності, галузі господарства, форми власності, розвитку ринкових відносин.

Формування прибутку підприємства. Узагальнюючим фінансовим показником діяльності підприємства є його прибуток. Протягом тривалого часу загальна сума отриманого підприємством прибутку визначалась як балансовий прибуток. Балансовий прибуток – загальна сума прибутку підприємства від усіх видів діяльності за звітний період, отримана як на території України, так і за її межами, що відображена в його балансі і включає прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), в тому числі продукції допоміжних і обслуговуючих виробництв, що не мають окремого балансу, основних фондів, нематеріальних активів, цінних паперів, валютних цінностей, інших видів фінансових ресурсів та матеріальних цінностей, а також прибуток від орендних (лізингових) операцій, роялті, а також позареалізаційних операцій. Облік і визначення фінансових результатів – прибутку (збитку) здійснюється за такими видами діяльності підприємства: звичайна діяльність, у тому числі операційна, та інша звичайна діяльність; діяльність, пов'язана з виникненням надзвичайних подій. У свою чергу, операційна діяльність поділяється на основну та іншу операційну діяльність [7].

14.4. Розрахунок прибутку підприємства

Показник «дохід» означає загальну суму коштів, яку одержує підприємство за певний період і яка, після вирахування податків, може бути використана на споживання та інвестування. Таким чином, **дохід** є виторгом підприємства від реалізації продукції, послуг та виконання робіт без урахування податку на додану вартість та акцизного збору. Залежно від формування та розподілу розраховують декілька видів прибутку: валовий; від операційної діяльності; від звичайної діяльності до оподаткування; від звичайної діяльності та чистий.

Валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (рис. 14.1).

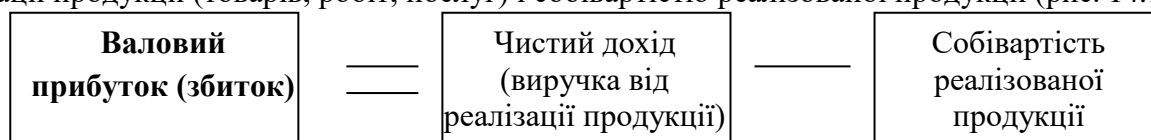


Рис. 14.1. Розрахунок валового прибутку (збитку)

Прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат (рис. 14.2).

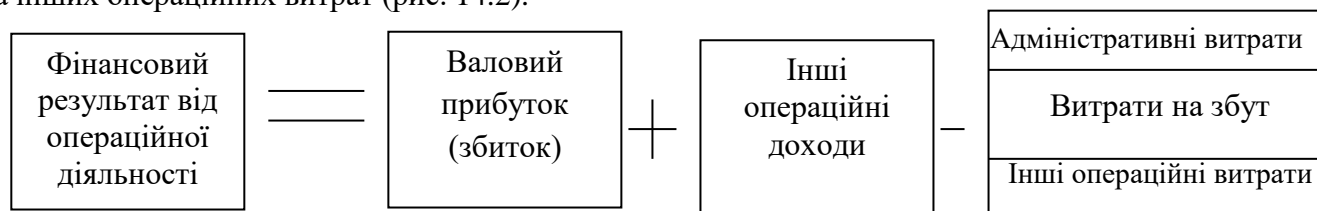


Рис. 14.2. Розрахунок фінансового результату від операційної діяльності

Прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від операційної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків) (рис. 14.3).

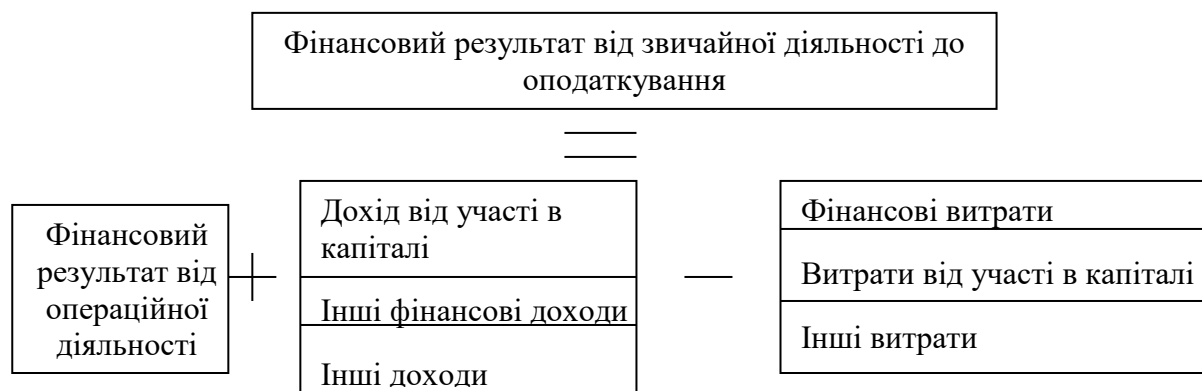


Рис. 14.3. Розрахунок фінансового результату від звичайної діяльності до оподаткування

Прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування та сумою податків із прибутку. **Збиток від звичайної діяльності** - збиток від звичайної діяльності до оподаткування та сума податків на прибуток (рис. 14.4).

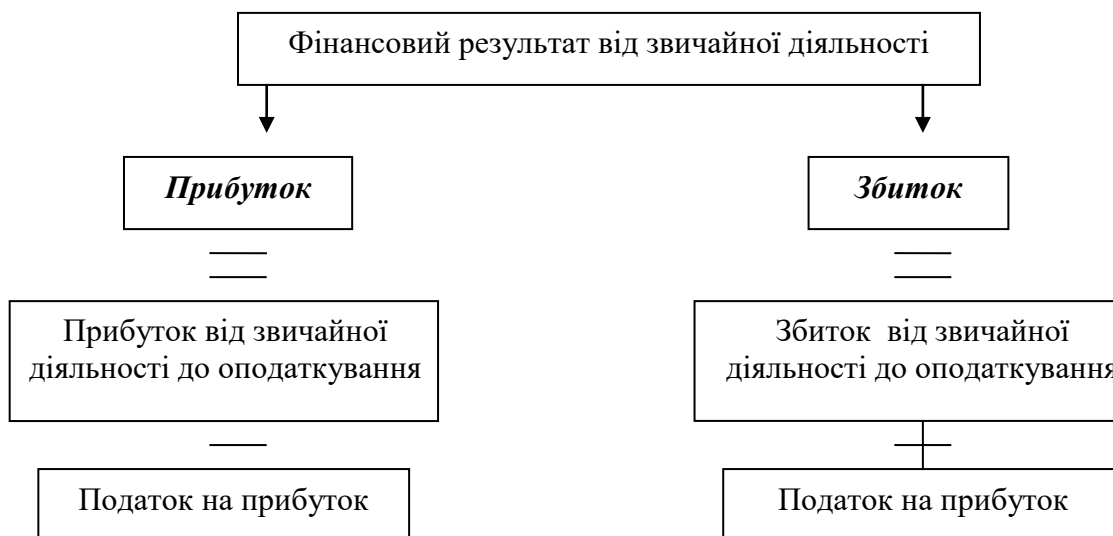


Рис. 14.4. Розрахунок фінансового результату від звичайної діяльності

Чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку. Величина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (або наукової організації) у загальному виді може розраховуватися по формулі:

$$\Pi_t = P_t - C_t - H_t,$$

де Π_t – прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства (або наукової організації) у році t ;

P_t – виторг від реалізації науково-технічної або виробничо-технічної продукції в році t ;

C_t – собівартість продукції в році t ;

H_t – загальна сума податків і виплат з балансового прибутку.

Для порівняння поточних госпрозрахункових показників роботи підприємств (або наукових організацій) до й після реалізації заходу НТП може бути застосований метод виділення прибутку по даному заході із загальної величини прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації), по формулі:

$$\Pi = \Pi_t - \Pi_o$$

де Π_o , Π_t – загальна величина прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства (наукової організації) до й після реалізації заходу НТП.

Фінансовий результат, відображений у балансі, називається **балансовим прибутком (збитком)**.

При плануванні чистого прибутку надзвичайні події, доходи та збитки від них не можна визначити, тому що невідомо, які події та коли відбудуться. Тому чистий прибуток плановий – це прибуток від звичайної діяльності [7]. На підприємствах виробничої сфери можуть бути застосовані три методи розрахунку прибутку від реалізації продукції: прямого розрахунку, за показником витрат на одну гривню продукції, економічний (аналітичний) метод.

При **методі прямого розрахунку** прибуток розраховується за окремими видами продукції, що виробляються і реалізуються за такою формулою:

$$\Pi_{\text{опер}} = \sum_{i=1}^n \Pi_{pi} \cdot N_i$$

де $\Pi_{\text{опер}}$ – операційний прибуток від реалізації планового обсягу продукції, тис. грн.;

Π_{pi} – прибуток від реалізації i -го виробу, який визначається відніманням від гуртової ціни виробу витрати на його виробництво і збут.

14.5. Ефективність діяльності підприємства та методики її визначення

Проблема ефективності виробництва завжди посідала важливе місце серед актуальних проблем економічної науки. Зацікавленість нею виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави.

Завдання визначення ефективності виникає в різних ситуаціях, і його раціональне вирішення в конкретних умовах передбачає застосування тих або інших підходів чи методик. Можна виділити такі загальні напрямки, за якими визначається ефективність.

У системі показників ефективності виробництва можна виділити такі групи показників [24, 32, 44, 77]:

- ефективності використання основних засобів (табл. 14.1);
- ефективності використання оборотних засобів (табл. 14.2);
- ефективності використання праці (трудових ресурсів) (табл. 14.3);
- ефективності окремих видів діяльності (табл. 14.4);
- узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства (табл. 14.5).

Таблиця 14.1

Показники ефективності використання основних засобів

Назва	Визначення	Формула
Фондовіддача	Відношення вартості виготовленої	ФВ=ВП/ОВЗ

	продукції (за гуртовими цінами) за рік (ВП) до середньорічної вартості основних засобів (ОВЗ)	
Фондомісткість	Обернений до фондovіддачі	$\Phi_m = \text{ОВЗ} / \text{ВП} = 1 / \Phi_v$
Рентабельність основних засобів	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середньої вартості основних засобів за той самий період (ОВЗ)	$R_f = \text{П} / \text{ОВЗ}$
Коефіцієнт інтенсивного використання обладнання	Відношення обсягу виготовленої продукції за певний період у натуральних або вартісних показниках (ВП) до виробничої потужності обладнання у відповідних показниках (П _{обл})	$K_{int} = \text{ВП} / \text{П}_{обл}$

Таблиця 14.2

Показники ефективності використання оборотних засобів

Назва	Визначення	Формула
Коефіцієнт оборотності	Відношення вартості виготовленої продукції (за гуртовими цінами) за певний період (ВП) до середніх залишків оборотних засобів (ОЗ)	$K_{об} = \text{ВП} / \text{ОЗ}$
Коефіцієнт завантаження	Обернений до коефіцієнта оборотності	$K_{зав} = \text{ОЗ} / \text{ВП} = 1 / K_{об}$
Тривалість обороту	Відношення кількості днів у періоді (Д) до коефіцієнта оборотності за цей період (К _{об})	$T_{об} = \text{Д} / K_{об}$
Рентабельність оборотних засобів	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до середніх залишків оборотних засобів за той самий період	$R_f = \text{П} / \text{ОЗ}$

Таблиця 14.3

Показники ефективності використання праці (трудових ресурсів)

Назва	Визначення	Формула
1	2	3
Продуктивність праці	Відношення вартості або кількості виготовленої продукції (ВП) до витрат живої праці, що відображається кількістю відпрацьованих Людино-годин (ЖП). Відображає кількість продукції, що виготовляється за одиницю робочого часу	$\text{ПП} = \text{ВП} / \text{ЖП}$
Трудомісткість продукції	Обернений до продуктивності праці. Відображає витрати праці на виготовлення одиниці продукції	$T_m = \text{ЖП} / \text{ВП} = 1 / \text{ПП}$
Фондоозброєність	Відношення середньої вартості основних засобів за певний період (ОВЗ) до середньооблікової чисельності працівників (СОЧ) за той самий період	$\Phi_o = \text{ОВЗ} / \text{СОЧ}$

Таблиця 14.4

Показники ефективності використання капітальних вкладень

Назва	Визначення	Формула
Коефіцієнт	Відношення щорічного приросту	$E_p = \text{ТП} / \text{КВ}$

ефективності капітальних вкладень	прибутку від здійснення капітальних вкладень (ТП) до суми капітальних вкладень (КВ)	
Термін окупності капітальних вкладень	Обернений до коефіцієнта ефективності капітальних вкладень. Відображає кількість років, за яку сума прибутку перевищує суму капітальних вкладень	$T_{ок} = KB/TP = 1/EP$
Зведені витрати	Дорівнює сумі поточних витрат на одиницю продукції за i-м варіантом (C_i) та добутку нормативного коефіцієнта ефективності (E_n) та питомих (на одиницю продукції) капітальних вкладень за i-м варіантом.	$Z_i = C_i + E_n * KB_i > \min$

Наведемо основні показники ефективності в таблиці 14.5.

Таблиця 14.5

Узагальнюючі показники ефективності діяльності підприємства

Назва	Визначення	Формула
Норма прибутковості	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період, до суми середньої вартості основних засобів за той самий період (ОВЗ) та середніх залишків оборотних засобів (ОЗ)	$N_{пр} = П / (ОВЗ + ОЗ)$
Рентабельність продукції	Відношення прибутку (П), одержаного за певний період від реалізації продукції, до собівартості продукції (С)	$R_{прод} = П / С$
Коефіцієнт ефективності застосовуваних ресурсів	Відношення чистої продукції в порівнянних цінах за рік (ЧП) до витрат ресурсів, що відображені чисельністю працівників (Чпр) середньою вартістю основних засобів (ОВЗ) та середніми залишками оборотних засобів (ОЗ) за рік, скоригованими на коефіцієнт повних витрат праці (Кпвп)	$k_{ep} = ЧП / [Чпр + (ОВЗ + ОЗ) * Кпвп]$

14.6. Основні показники рентабельності підприємства та фактори, що їх визначають

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. З цієї причини вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства.

Основні показники рентабельності [24]:

- рентабельність продукції;
- рентабельність продаж;
- рентабельність активів;
- рентабельність текучих активів;
- рентабельність власного акціонерного капіталу.

1. Рентабельність продукції (витрати) ($R_{пр}$) визначається відношенням прибутку від реалізації продукту від реалізації продукції ($П_p$) до повної собівартості реалізації продукції (С):

$$R_{пр} = \frac{П_p}{С} \cdot 100\%$$

Цей показник характеризує вихід прибутку в процесі реалізації продукції на одиницю витрат в основній діяльності підприємства.

2. Рентабельність продаж (ROS) визначається як відношення прибутку від реалізації (P_p) до виручки від реалізації без податків, включених в ціну продукції (B):

$$ROS = \frac{P_p}{B} \cdot 100\%$$

Рентабельність продаж характеризує доходність основної діяльності підприємства.

3. Рентабельність активів (КОА) визначається як відношення прибутку (балансової чи чистої) (P_b або $P_{\text{ч}}$) до середньої величини активів за якийсь період ($A_{\text{ср}}$):

$$ROA = \frac{P_b(\text{або } P_{\text{ч}})}{A_{\text{ср}}} \cdot 100\%$$

Рентабельність активів також можна представити як ефективність використання матеріальних і фінансових ресурсів: рентабельності продаж і оборачуваності активів (O_a):

$$ROA = ROS \cdot O_a$$

Чим менше доля прибутку в ціні, тим більше повинна бути швидкість обороту, щоб рентабельність вкладень в підприємство була достатньою.

4. Рентабельність поточних активів ($P_{\text{та}}$) уявляє собою відношення чистого прибутку підприємства ($P_{\text{ч}}$) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства ($A_{\text{т.ср}}$):

$$P_{\text{та}} = \frac{P_{\text{ч}}}{A_{\text{т.ср}}} \cdot 100\%$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні що вкладена у поточні активи.

5. Рентабельність власного акціонерного капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку ($P_{\text{ч}}$) до середньої величини власного капіталу підприємства (K_c) за якийсь період:

$$ROE = \frac{P_{\text{ч}}}{K_c} \cdot 100\%$$

На величину рентабельності власного акціонерного капіталу впливає показник рентабельності активів.

14.7. Використання чистого прибутку підприємства

Використання чистого прибутку підприємство може здійснювати через попереднє формування цільових грошових фондів або спрямовуючи кошти безпосередньо на фінансування витрат. Можливий також розподіл чистого прибутку частково для формування цільових фондів, а частково на безпосереднє фінансування витрат.

Проведення аналізу розподілу і використання чистого прибутку важливе, оскільки від його результатів залежать не лише темпи розвитку підприємства на основі самофінансування, а й забезпечення інтересів власників, задоволення матеріальних та соціальних потреб персоналу (рис. 14.5). Визначення напрямів використання чистого прибутку належить до компетенції самого підприємства і його засновників (акціонерів) [7].

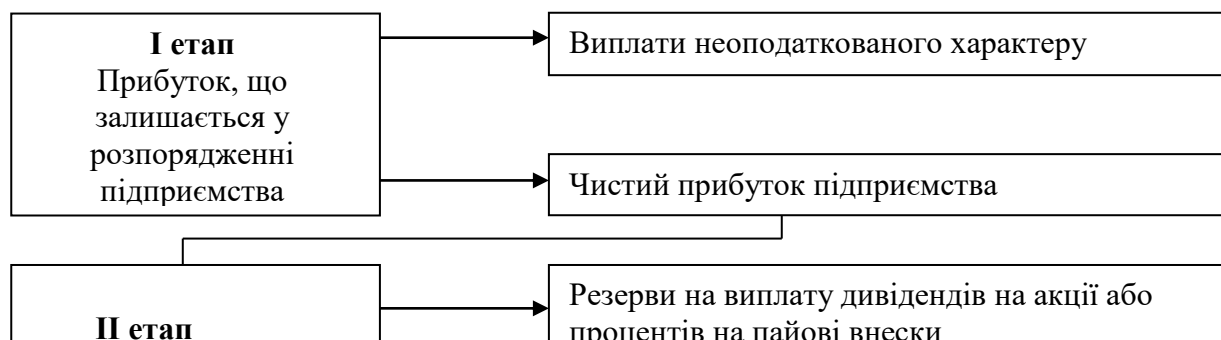


Рис. 14.5. Етапи визначення чистого прибутку підприємства [7]

Сучасна господарська практика передбачає такі напрями використання чистого прибутку.

1. Фонд інвестування підприємства (фінансування витрат на науково-дослідні роботи, розробку й освоєння нових видів продукції і технологій, модернізацію обладнання, реконструкцію і модернізацію виробництва, придбання і створення нематеріальних активів, поповнення обігового капіталу).

2. Фонд фінансування витрат, пов'язаних із соціальними потребами (витрати на експлуатацію соціально-побутових об'єктів, що є на балансі підприємства), будівництвом об'єктів невикористаного призначення, проведенням оздоровчих та інших заходів.

3. Фонд стимулювання персоналу підприємства (матеріальне заохочення працівників: виплата одноразових премій за виконання важливих виробничих завдань, надання одноразових матеріальних допомоги, преміювання за створення, освоєння і впровадження нової техніки тощо).

4. Формування резерву для виплати дивідендів (характерно для ВАТ). Важливим напрямом використання прибутку є формування резерву на виплату дивідендів. Дивідендна політика товариства – серйозний важіль підвищення ефективності його діяльності.

5. Фінансовий резерв, що формується в обсягах, рекомендованих чинним законодавством [7].

14.8. Характеристика фінансової діяльності підприємства

Суть фінансової діяльності підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних з безперервним кругообігом коштів у формах витрачання ресурсів одержання доходів, їх використання, а також із приводу відносин з постачальниками, покупцями продукції, працівниками підприємства, державними органами та ін.

Основні завдання фінансової діяльності підприємства:

- а) вибір форм фінансування та їх оптимальне співвідношення;
- б) вибір структури капіталу підприємства, напрямків його використання; збалансування надходжень і видатків платіжних засобів підприємства в часі;
- в) забезпечення своєчасності розрахунків; підтримання необхідної ліквідності.

Фінансування поділяється на внутрішнє і зовнішнє залежно від джерел коштів.

Важливими формами фінансування підприємств є кредит (грошовий і майновий), випуск цінних паперів (акцій і облігацій). Спеціальними формами довгострокового кредитування є оренда і лізинг (оперативний і фінансовий).

Фінансова діяльність підприємства може бути організована такими методами:

- комерційний розрахунок;
- неприбуткова діяльність;
- кошторисне фінансування.

Відмінність між окремими методами полягає в схемі організації фінансової діяльності, тобто у встановленні взаємозалежності між фінансовими результатами і джерелами їх формування.

Основним методом фінансової діяльності вступає комерційний розрахунок, який ґрунтується на таких принципах:

- повна господарська та юридична відокремленість (впливає з вимоги чіткої визначеності щодо прав власності на фінансові ресурси, встановлення оптимальних напрямів їх розміщення та відповідальності за використання залучених ресурсів);
- самоокупність (означає повне покриття витрат за рахунок отримання доходів);
- прибутковість (отримані доходи мають не тільки покрити витрати, а й сформувати прибуток);
- самофінансування (передбачає покриття витрат на розвиток виробництва за рахунок отриманого прибутку та залучених кредитів, які також погашаються за рахунок прибутку);
- фінансова відповідальність (підприємство несе повну відповідальність за фінансові результати своєї діяльності) [7].

Лекція 15. Реструктуризація підприємств у процесі розвитку

15.1. Концепції розвитку підприємств.

15.2. Загальна характеристика процесу реструктуризації та санації підприємства.

15.3. Фінансове оздоровлення суб'єктів господарювання.

15.4. Класифікація санаційних заходів

15.5. Розробка і реалізація програми (бізнес-проекту) трансформації (реструктуризації) підприємств.

15.6. Вітчизняний і зарубіжний досвід реструктуризації підприємств.

Рекомендована література: [7; 14].

15.1. Концепції розвитку підприємства

У вітчизняній соціологічній думці поняття «організаційний розвиток» вживається на противагу або стагнації, або циклічним процесам, що має назву «функціонуванням організації». Розглядаючи «організаційний розвиток» у рамках західної соціології відзначається відсутність однозначності в трактуванні цього терміна. В основі спільностей та відмінностей моделей організаційного розвитку – інваріантність трактування терміна «організаційний розвиток», представленого сутнісним ядром концептуальних моделей.

Відповідно до одного з підходів: організаційний розвиток природний процес якісних змін в організації, похідних від її віку. Також можна сказати, що організаційний розвиток пов'язаний з такими змінами, які сприяють зростанню чисельності персоналу або збільшення розмірів організації і визначаються нововведеннями. Також поширений наступний підхід, згідно з яким організаційний розвиток – складна освітня стратегія, розрахована на зміну соціальних відносин, поглядів людей і структури організації з метою поліпшити її адаптацію до вимог технології та ринку.

В структурі стратегічного управління організаційним розвитком промислового підприємства виділено такі моделі останнього: структурно-ситуаційна, інноваційна, феноменологічна, конфліктна, селекційна. Критерії класифікації вказаних моделей запропоновані А.І. Кравченко та наголосив на наступних факторах організаційного розвитку підприємства: зовнішнє середовище, внутрішнє середовище, структура підприємства. Таким чином, за джерелом, спонукає організацію до зміни, всі моделі були розбиті на ендегенні, екзогенні та змішані. За логікою програмування змін вони були розділені на балансові; конфліктні; змішані. За механізмом, який визначає логіку протікання процесу, вони розмежовані на раціонально сплановані (навмисно викликані й реалізовані активним суб'єктом і

є підсумком реалізації якогось проекту або плану); спонтанні, де процес змін не обумовлений цілеспрямованою діяльністю і не пов'язаний з реалізацією будь-якого плану; змішані [7].

За впливом попереднього розвитку на логіку структурних змін вони розділені на волюнтаристські, що заперечують або ігнорують вплив попереднього розвитку на вибір майбутніх змін в організації, і історичні, які вважають, що попередній розвиток є фактор, що задає логіку змін; змішані, де обидва чинники в тій чи іншій мірі представлені. За способом реагування організації на джерело зміни моделі були розбиті на ті, в яких система описується як пасивно реагує (адаптивні), активно впливає (адаптують), змішані. За підсумком процесу зміни підходи представлені у вигляді моделей: з телеологічно запрограмованим результатом, де результат змін розглядається як заданий вихідною програмою активного суб'єкта; випадкові, де підсумок розвитку не запрограмований і результат зміни описується як продукт дії безлічі факторів; змішаних, де визнаються обидва фактори. За сферою протікання вони розділені на фокусні (численні моделі, де процес структурних змін описується на рівні одиничних організацій) та популяційні (де той же процес описується на рівні організаційної популяції).

Основною характерною рисою сучасних систем внутрішньофірмового управління є орієнтація на довгострокову перспективу, зосередження уваги на фундаментальних дослідженнях, диверсифікацію діяльності, активне впровадження інновацій, максимальне використання творчої активності персоналу підприємства.

15.2. Загальна характеристика процесу реструктуризації та санації підприємства

Сучасний стан економіки на макро- і мікрорівні характеризується деформованою структурою виробництва. Тому одним із стратегічних завдань більш ефективного розвитку виробничого потенціалу є його структурна перебудова. Останню можна здійснювати, з одного боку, за допомогою проведення ефективної політики реструктуризації та санації потенційно конкурентоспроможних підприємств, а з іншого, – через ліквідацію (повне перепрофілювання) збиткових і збанкрутілих підприємств.

Процес реструктуризації можна розглядати як спосіб зняття суперечності між вимогами ринку і застарілою логікою дій підприємства. По суті, **реструктуризація підприємства** – це здійснення організаційно-економічних, правових, технічних заходів, спрямованих на зміну структури підприємства, управління ним, форм власності, організаційно-правових форм, як здатність привести підприємство до фінансового оздоровлення, збільшити обсяг випуску конкурентоспроможної продукції, підвищити ефективність виробництва.

Метою проведення реструктуризації є створення повноцінних суб'єктів підприємницької діяльності, здатних ефективно функціонувати за умов переходу до ринкової економіки й виробляти конкурентоспроможну продукцію, що відповідає вимогам товарних ринків. Отже, процедуру реструктуризації можна визначити як комплекс заходів, спрямованих на відновлення стійкої технічної, економічної та фінансової життєздатності підприємств.

Основна ідея реструктуризації підприємств – створення конкурентноздатних виробництв і зміна поведінки підприємства через запровадження жорстких бюджетних обмежень, властивих ринковій економіці [7].

Реструктуризація підприємства спрямовується на розв'язання двох основних завдань: по-перше, якнайскоріше забезпечити виживання підприємства; по-друге, відновити конкурентоспроможність підприємства на ринку. Відповідно до цих завдань і розглядають взаємозв'язані форми й види реструктуризації підприємств та організацій (рис. 15.1).

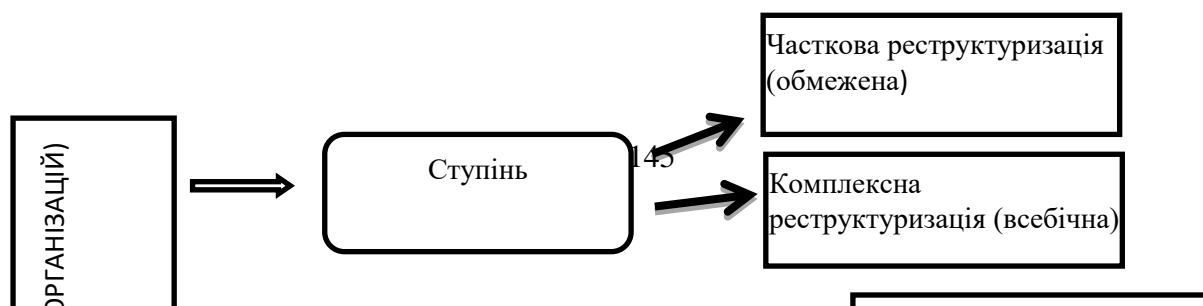


Рис. 15.1. Основні форми і види реструктуризації підприємств (організацій).

Санація – це комплекс послідовних взаємозв'язаних заходів фінансово-економічного, виробничо-технічного, організаційного, соціального характеру, спрямованих на виведення суб'єкта господарювання з кризи і відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності.

Цілі санації:

- виведення суб'єкта господарювання з кризи;
- відновлення або досягнення ним прибутковості та конкурентоспроможності;
- покриття поточних збитків;
- відновлення платоспроможності ;
- відновлення ліквідності;

Санацію підприємство проводить у трьох основних випадках:

- до порушення кредиторами справи про банкрутство, якщо підприємство звертається до зовнішньої допомоги у спробі вийти з кризового стану;
- якщо підприємство, звернувшись до господарського суду із заявою про банкрутство, одночасно пропонує умови своєї санації (характерно для державних підприємств);
- якщо рішення про проведення санації виносить господарський суд на основі одержаних пропозицій задовольнити вимоги кредиторів до боржника і виконати його зобов'язання перед бюджетом [7].

15.3. Фінансове оздоровлення суб'єктів господарювання

Процес фінансового оздоровлення починається з виявлення та аналізу причин фінансової кризи. Проведення такого аналізу дає змогу або прийняти рішення щодо доцільності проведення санації, або, якщо це зробити неможливо, щодо повної ліквідації.

За проведення процесу санації необхідно визначити її цілі та стратегію. На підставі обґрунтованої стратегії розробляється система санаційних заходів, формується програма і проект плану санації. На кінцевому етапі здійснюється реалізація цього плану.

У тому разі, коли підприємство має реальну можливість відновити платоспроможність, ліквідність і прибутковість, має достатньо підготовлений управлінський персонал, ринки збуту товарів, а виробництво продукції відповідає пріоритетним напрямкам економіки країни, приймається рішення про проведення санації.

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого суб'єкта господарювання можна зробити у вигляді плану фінансового оздоровлення, бізнес-плану, техніко-економічного обґрунтування. Стандартної форми та структури такого плану не існує, але будь-яка його форма потребує наявності вірогідної базової інформації.

Беручи загалом, **проект санації** може мати таку структуру:

1. Загальна характеристика підприємства:

- фактичний фінансовий стан підприємства (фактичний обсяг реалізованої продукції, прибуток, заборгованість, коефіцієнт платоспроможності та ліквідності);
- аналіз причин, унаслідок яких підприємство потрапило у скрутне фінансове становище;
- перспективи виходу з цього стану.

2. План фінансового оздоровлення:

- виробнича програма на найближчі роки (назва продукції, кількість, вартість);
- баланс грошових доходів і витрат (сума необхідної допомоги в розрізі окремих джерел показують окремо);
- розрахунок ефективності заходів, спрямованих на оздоровлення підприємства.

3. Прогнозовані кінцеві результати реалізації проекту.

План фінансового оздоровлення може бути складений у формі бізнес-плану. Такий бізнес-план спрямований на відновлення платоспроможності і досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів [7].

15.4. Класифікація санаційних заходів

Обґрунтування санаційного процесу для кожного окремого підприємства може бути представлене в різних формах: план фінансового оздоровлення; бізнес-план, техніко-економічне обґрунтування.

Не існує стандартно-типової форми та структури такого плану, тому подаємо синтезований варіант структури бізнес-плану санації, який у класичній моделі фінансового оздоровлення підприємства завершує цикл санаційного процесу. Бізнес-план спрямовано на відновлення платоспроможності й досягнення ефективної діяльності з урахуванням наданої державної підтримки для проведення санаційних заходів.

Типи санаційних заходів зображено на рис. 15.2.

служби підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представники потенційного санатора, незалежні аудиторські та консалтингові фірми. Для розробки плану санації використовують весь методичний та функціональний арсенал контролінгу.

Основні критерії оцінювання ефективності санації: ліквідність і платоспроможність; прибутковість; додаткова вартість, створена в результаті санації; конкурентні переваги.

Якщо за основу прийняти критерій прибутковості, то ефективність санації (Е) можна визначити за формулою:

$$E = \frac{\text{Прогнозований обсяг додаткового прибутку}}{\text{Розмір інвестицій на проведення санації}}$$

Результати санації в деяких випадках можна оцінити на основі додаткового прибутку підприємства, який є різницею між сумою прибутку після санації і його розміром (або величиною збитків) до проведення санації.

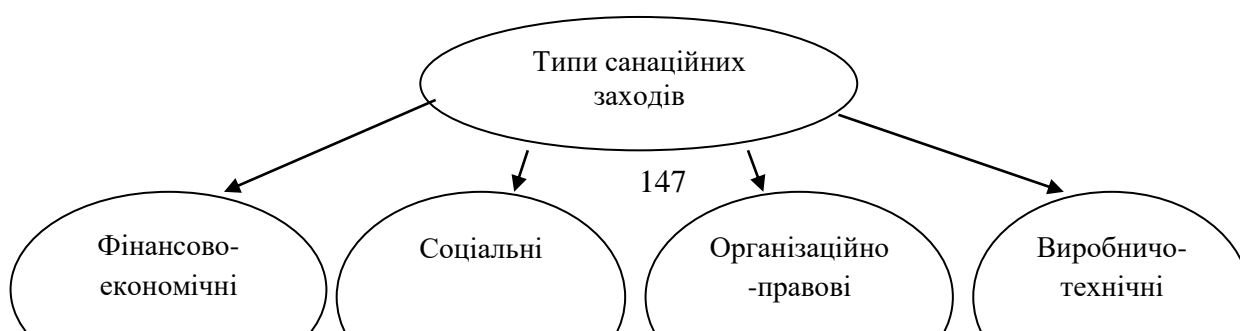


Рис. 15.2. Типи санаційних заходів [7]

План фінансового оздоровлення розробляють, як правило, фінансові та контролінгові

Для ефективнішого оцінювання ефективності прогнозований обсяг прибутку приводять до теперішньої вартості. Вкладення для проведення санації розглядаються як інвестиція санатора у підприємство з метою одержання прибутку [7].

15.5. Розробка і реалізація програми (бізнес-проекту) трансформації (реструктуризації) підприємств

Для ефективного проведення реструктуризації необхідна розробка комплексної програми, яка має синтезувати результати аналітичної роботи і на їх основі чітко сформулювати завдання, шляхи, способи, умови досягнення поставлених цілей, майбутні заходи, ресурси та їх джерела. Подолавши на перших двох етапах складність отримання інформації про можливості кризової ситуації на підприємстві, створивши концепцію реструктуризації, на третьому етапі приступають до розробки програми реструктуризації.

Можливі розділи програми – мета і зміст робіт, загальна характеристика підприємства, аналіз фінансово-господарського стану, аналіз товарних ринків і кон'юнктури продукції, план реструктуризації активів, план реструктуризації пасивів, план реформування системи управління, приблизний календарний план заходів, фінансовий план, оцінювання ризиків, контроль за виконанням.

Найважливішим етапом є розробка програми реструктуризації або бізнес-плану реструктуризації – це трансформація обраного з декількох альтернатив варіанту досягнення

встановлених цілей в комплексний план конкретних дій з визначенням строків, ресурсів, відповідальних за їх реалізацію [7].

Бізнес-план повинен:

- забезпечувати комплексне просування до оптимізації цілісного організму підприємства;
- бути підпорядкованим інтересам компанії, привабливим для керівництва і переконливим для зовнішніх інвесторів;
- висвітлювати існуючі проблеми фірми та загрози для її існування;
- встановлювати цілі, які контролюються та вимірюються;
- містити рішення, які усувають проблеми та загрози;
- пропонувати заходи, які реально можна виконати;
- представляти фінансові та змістовні наслідки запропонованих дій.

Основні параметри проекту бізнес-плану:

- обґрунтування варіанта реструктуризації, розрахунок загального обсягу фінансових ресурсів, термін реалізації плану, термін погашення інвестованого капіталу, фінансові результати реалізації плану (чиста теперішня вартість, внутрішня норма дохідності, термін окупності проекту).

- Заходи щодо відновлення платоспроможності і підтримки ефективної господарської діяльності (заходи технічного, організаційно-економічного характеру та фінансові кошти, необхідні для їх проведення).

- Ринок і конкуренція (характеристика галузі, перспективи її розвитку, ринкові сегменти, покупці, перелік основних конкурентів та їхніх конкурентних переваг, стратегія виживання на ринку, тенденції та очікувані зміни на основних ринках).

- Маркетингова діяльність підприємства (стратегія маркетингу, канали розподілу, стратегія здійснення продажу, характеристика та аналіз каналів збуту, життєвий цикл продукту, дослідження і розробки).

- План виробництва та його ресурсне забезпечення (виробнича програма підприємства, обсяг реалізації продукції, потреба в основних фондах, оборотних коштах, персоналі, інвестиційних ресурсах).

- Фінансовий план (прогноз фінансових результатів, розрахунок обсягів додаткових інвестицій, обґрунтування джерел фінансування, складання прогнозного балансу, розрахунок фінансових коефіцієнтів). Цей розділ займає одну з вирішальних позицій стосовно вибору того чи іншого варіанта фінансового оздоровлення підприємства.

Виходячи з цих вимог і зважаючи на те, що загальноприйнятого виду бізнес-плану реструктуризації не існує, може бути запропонований такий варіант цього документу:

1) Резюме.

2) Програма реструктуризації.

3) План реструктуризації в розрізі головних напрямків або підрозділів.

Резюме – воно має відображати основний зміст документа: причини, які спонукали компанію запровадити реструктуризацію; основні цілі реструктуризації; головні напрямки реструктуризації; кількісні та якісні результати, що очікується отримати після проведення реструктуризації.

Програма реструктуризації – це перелік заходів в межах основних напрямків, що дозволяють досягти поставленої мети – підвищення прибутковості діяльності компанії і забезпечення зростання її ринкової вартості.

Програма реструктуризації, розроблена для всього підприємства, може мати доволі крупний характер з вказуванням відповідних служб і підрозділів, задіяних в її виконанні, та орієнтовних строків реалізації, може передбачати поетапність впровадження тих чи інших заходів.

План реструктуризації – розробляється на основі програми реструктуризації. Він містить перелік дій по кожному заходу, строки його початку і закінчення, визначає відповідних осіб за його виконання, необхідні ресурси і кошти, очікуваний результат. Структура бізнес-плану

реструктуризації істотно залежить від сфери діяльності підприємства, перспектив його розвитку.

Таким чином, програма реструктуризації, по суті, значною мірою складається з незалежних бізнес-планів, які необхідно узгодити між собою на рівні фінансових потоків, використовуючи інвестиційні коефіцієнти для оцінювання ефективності кожного напрямку [7].

15.6. Вітчизняний і зарубіжний досвід реструктуризації підприємств

Реструктуризація підприємств у розвинених країнах з ринковою економікою відбувається постійно. Цей тип реструктуризації називається реорганізація бізнесу, реінжиніринг, структурний розвиток організації. Як правило, реорганізація відбувається за еволюційним типом, займає великі проміжки часу і не має вигляду революції на підприємстві. У зв'язку з плавністю процесу реорганізація відбувається без значного опору зі сторони персоналу. Реорганізація може включати зміни організаційної структури, зміни товарного асортименту, зміни керівних органів, дроблення підприємств та виділення самостійних підрозділів, продаж та купівлю підрозділів та підприємств. Реорганізація у цих країнах викликана скоріше потребами розвитку та розширення бізнесу, ніж проблемами невідповідності ринковим вимогам, не конкурентоспроможності підприємств, тощо.

Активна підтримка малого й середнього підприємництва у Франції здійснювалася одночасно із централізацією державного управління економікою й виробництвом. При цьому регіональні адміністрації набули юридичні й ресурсні можливості проводити оздоровлення виробництва, що передбачає участь у ньому малого й середнього підприємництва. З метою розвитку взаємодії великих і малих підприємств, особливо щодо модернізації виробництва, трансферу технологій у сектор малого й середнього підприємництва, почали реалізовуватися державні програми реструктуризації і конверсії великих підприємств у металургійній, оборонній та текстильній промисловості із залученням потенціалу малого й середнього підприємництва. У рамках програм у нові підприємства малого й середнього підприємництва інвестувалися основні кошти великих підприємств і відбувалося їх середньо- та довгострокове кредитування на пільгових умовах, але без гарантії. При цьому органи державного управління відіграють важливу роль у структурних перетвореннях: розробляють стратегію розвитку, залучають партнерів, консоліднують фінансові ресурси і створюють основу інфраструктури.

В Англії, де мале й середнє підприємство має добре організовану державну підтримку, структурні перетворення частіше відбуваються для досягнення соціально-орієнтованих цілей. Мале й середнє підприємство орієнтоване на створення нових робочих місць для працівників, що вивільняються з великих підприємств [7].

Досить актуальний на сьогодні є аналіз, вивчення та по можливості використання світового досвіду реструктуризації підприємств промисловості в Україні. Перехід до ринкових відносин, який здійснюється в Україні, входження підприємств в товарні, фінансові та інші ринки, наростаюча конкуренція пред'являють нові жорсткі вимоги до виробничого, фінансово економічного, управлінського, трудового потенціалу підприємств. Але більшість вітчизняних підприємств не відповідають цим вимогам: часто працюють зі збитками та накопичують борги і перебувають у складному становищі, нерідко кризовому положенні. В Україні слід поряд з економічною самостійністю надати можливість підприємствам виробити оптимальні шляхи виходу з фінансових та економічних проблем.

Досвід реструктуризації на Україні є ще не дуже багатим. Україна лише проходить етап реформування економіки, приватизації та реорганізації промисловості. Реструктуризація у до приватизаційний період та у процесі приватизації здійснювалась, як правило, за методиками та із використанням послуг німецьких консалтингових фірм. Проектами реструктуризації керував Фонд державного майна України. Хоча відомо дуже мало прикладів реструктуризації підприємств у доприватизаційний та приватизаційний період. Реструктуризація у післяприватизаційний період здійснювалась на підприємствах за рахунок нових власників, іноді за державною підтримкою (програми післяприватизаційної підтримки підприємств). Приклади

реструктуризації у післяприватизаційний період свідчать про те, що підприємства не використовують комплексний підхід, а намагаються провести оздоровлення лише за однією-двома функціями, як правило, намагаються виділити програму зниження витрат та функції маркетингу та збуту. Такі проекти не часто приводять до значних результатів. Успіх таких проектів можна пояснити лише тим, що консалтингова фірма, що залучається до розробки та реалізації проекту оздоровлення лише однієї з функцій, намагається зробити процес оздоровлення більш комплексним, або пропонують підприємству додаткові послуги.

Серед головних проблем реструктуризації підприємств в Україні можна виділити не кваліфікованість вищого управлінського персоналу, консервативність, нерозуміння вимог ринку, не усвідомлення того, що є проблема невідповідності ринку та пасивність або опір персоналу підприємств [7].

Входження українських підприємств на ринок є досить складним процесом, результат такої трансформації майже не відчутний, свідченням цьому є загальне падіння промислового виробництва. Однією з причин невдалих спроб реструктуризації є недостатньо науковий підхід до рішення її проблем на Україні. Щоб виправити дану ситуацію потрібно:

1) визначити особливості реструктуризації в умовах формування ринкового середовища. Потрібно адекватно представити середовище в якому виникає, виконується та досягає свого завершення проект реструктуризації. Його життєздатність максимально залежить від того на скільки точно був даний опис навколишнього середовища з позиції його взаємодії з проектом;

2) виявити методичні підходи для оцінки ефективності самої реструктуризації та управлінських дій по відношенню її виконання. Реструктуризація повинна мати чітку ціль, досягнення якої потрібно оцінювати на окремих етапах та в цілому;

3) розглянути наукову проблему відносно конкретного проекту реструктуризації підприємств. Єдиного шляху реструктуризації підприємств не існує.

Незважаючи на специфіку, яка сформувалася, можна констатувати, що причини, зміст, форми і результати процесу реструктуризації є спільними для всіх підприємств, незалежно від країни, відносин власності, галузі, регіону тощо. Однак зарубіжний досвід проведення реструктуризації вітчизняним промисловим підприємствам слід переймати, відбирати ті методи і напрямки, які ефективно впливають на оздоровлення економіки підприємства, і запроваджувати з метою адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища [7].

Лекція 16. Економічна безпека, антикризова діяльність та фінансова санація підприємства

16.1. Сутність і фази розгортання кризи.

16.2. Фактори, що обумовлюють виникнення кризи.

16.3. Суть, причини і моделі банкрутства.

16.4. Фінансово-економічні передумови та наслідки виникнення ситуації банкрутства.

16.5. Види банкрутства підприємства. Інститут банкрутства: сутність, цілі та завдання.

16.6. Процедура порушення справи про банкрутство.

16.7. Причини та процедура ліквідації збанкрутілих підприємств.

16.8. Сутність економічної безпеки підприємства та фактори впливу на неї.

16.9. Аналітична оцінка рівня економічної безпеки.

16.10. Моніторинг економічної безпеки підприємства.

Рекомендована література: [7; 14; 38].

16.1. Сутність і фази розгортання кризи

Криза – це загострення протиріч в соціально-економічній системі, які загрожують її життєстійкості в навколишньому середовищі [14]. Фінансова криза – фаза розбалансованої діяльності підприємства та обмежених можливостей його впливу на фінансові відносини. З кризою ідентифікується загроза неплатоспроможності та банкрутства підприємства, діяльність

його в неприбутковій зоні або брак у фірми потенціалу для успішного функціонування. Розгортання кризи на рівні мікроекономічної системи структурно декомпонується на 3 фази кризи: прихована криза (або криза ефективності), криза платоспроможності та криза розрахунків по боргах (загроза банкрутства). Розглянемо зовнішні ознаки кожної фази кризи.

1 фаза – криза ефективності (прихована криза). Характерними ознаками цієї стадії є зниження ефективності діяльності підприємства, яке виявляє себе через негативну динаміку показників прибутковості обороту та капіталу, тривалість операційного та фінансового циклу підприємства, його ринкової вартості та ін. Причиною зниження ефективності є отримання збитків спочатку від проведення окремих господарських операцій, потім – в окремі часові періоди, і поступово – в цілому за результатами господарсько-фінансової діяльності. Спочатку збитки, що виникають, покриваються за рахунок внутрішніх резервів (компенсаторних можливостей) – нерозподілених прибутків минулих періодів, ліквідної частини власного капіталу. Поступово внутрішні резерви протидії поточній збитковості вичерпуються, що обумовлює перехід до наступної фази розвитку кризи.

2 фаза – криза платоспроможності. Характерними ознаками цієї фази кризи є періодичний та все триваліший дефіцит грошових коштів підприємства для виконання ним своїх зобов'язань та фінансування своєї поточної діяльності. Зовнішнім проявом такого становища є виникнення ситуації неплатоспроможності, яка характеризується затримкою у часі здійснення поточних платежів (порушення термінів сплати у зв'язку з недостатністю грошей на розрахунковому рахунку), сплатою економічних санкцій (штрафів, пені) за несвоєчасну сплату, появою простроченої кредиторської заборгованості та непогашених кредитів і позик.

3 фаза – криза розрахунків по боргах (загроза банкрутства, фінансова неспроможність). Поглиблення кризи платоспроможності обумовлює виникнення ситуації, за якої підприємство не може задовольнити вимоги своїх кредиторів протягом певного часу (відповідно до діючого законодавства критичний термін виконання зобов'язань становить три місяці). Це спонукає кредиторів до судового захисту своїх прав шляхом порушення справи про банкрутство суб'єкта підприємницької діяльності [7].

16.2. Фактори, що обумовлюють виникнення кризи

У розумінні кризи велике значення мають не тільки причини, але й можливі наслідки кризи: імовірно оновлення організації або її руйнування, оздоровлення або виникнення нової кризи (рис.16.1).

Виділяють такі загальні ознаки класифікації факторів кризи [7]:

1. Залежно від місця виникнення:

- внутрішні (ендогенні) — виникнення та інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, провокується певними рішеннями, подіями або внутрішнім станом системи;

- зовнішні (екзогенні) — виникнення та інтенсивність прояву яких залежить від діяльності підприємства, обумовлюється станом зовнішнього оточення.

2. Залежно від наслідків виявлення окремих факторів:

- загальні кризові фактори, дія яких призводить до погіршення загальних умов ведення підприємницької діяльності;

- специфічні кризові фактори, дія яких погіршує перспективи підприємств окремого профілю діяльності;

- індивідуальні кризові фактори, дія яких призводить до банкрутства конкретного підприємства.



Рис. 16.1. Можливі наслідки кризи [7]

3. Залежно від ступеня впливу в межах кожної групи:

- основні;
- другорядні.

4. Залежно від ступеня взаємообумовленості:

- незалежні;
- похідні.

5. Залежно від часу дії:

- Постійні;
- Тимчасові.

6. Залежно від підходу до визначення:

- потенційні;
- фактичні.

16.3. Суть, причини і моделі банкрутства

З економічної точки зору банкрутство є неспроможністю продовження суб'єктом своєї підприємницької діяльності внаслідок її економічної нерентабельності, безприбутковості. Суб'єкт підприємництва має стільки боргів перед кредиторами і зобов'язань перед бюджетом, що коли їх вимоги будуть пред'явлені у визначені для цього строки, то майна суб'єкта – активів у ліквідній формі – не вистачить для їх задоволення.

Юридичним аспект банкрутства полягає насамперед у тому, що в суб'єкта є кредитори, тобто особи, що мають документовані майнові вимоги до нього як до боржника. Це майнові правовідносини банкрутства, здійснення яких у встановленому законом порядку може призвести до ліквідації суб'єкта підприємництва.

Моделі прогнозування банкрутства. Найважливішим інструментом системи раннього попередження та методом прогнозування банкрутства підприємств є **дискримінантний аналіз**. Під дискримінантним аналізом здебільшого розуміють комплекс методів математичної статистики з допомогою якого здійснюється класифікація досліджуваних одиниць (підприємств) в залежності від значень обраної сукупності показників у відповідності до побудованої метричної шкали.

Однофакторний дискримінантний аналіз. В основі однофакторного (одновимірного) аналізу покладене сепаратне дослідження окремих показників та класифікація підприємств за принципом дихотомії (спосіб логічного поділу класу на підкласи). Віднесення підприємства до категорії «хворих» чи «здорових» здійснюється у розрізі окремих показників у відповідності до емпірично побудованої шкали граничних значень досліджуваного показника. Найбільш відомими моделями однофакторного дискримінантного аналізу є системи показників Бівера та Вайбея [7].

Система показників Бівера. В основі досліджень американського економіста В. Бівера покладено 30 найбільш часто вживаних у фінансовому аналізі показників. За ознакою однорідності ці показники були згруповані в шість груп. Із кожної групи Бівер вибрав по одному, найбільш типовому, показнику, які й склали його систему прогнозування:

- 1.Відношення Cash Flow до позичкового капіталу.
- 2.Відношення чистого прибутку до валюти балансу.
- 3.Відношення позичкового капіталу до валюти балансу.
- 4.Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань (показник покриття).
- 5.Відношення робочого капіталу до валюти балансу.
- 6.Відношення різниці між очікуваними грошовими надходженнями та поточними зобов'язаннями до витрат підприємства (без амортизації).

Система показників Вайбеля. Класифікацію підприємств за цією системою пропонується здійснювати з використанням таких показників:

- 1.Відношення позичкового капіталу до валюти балансу.
- 2.Відношення оборотних активів до поточних зобов'язань (показник покриття).
- 3.Відношення Cash Flow до поточних (короткострокових) зобов'язань.
- 4.Відношення різниці між очікуваними грошовими надходженнями та поточними зобов'язаннями до витрат підприємства (без амортизації).

5.Відношення середнього залишку кредиторської заборгованості до вартості закупок помножене на 365.

6. Відношення середніх залишків виробничих запасів до величини затрат на сировину (матеріали) помножене на 365.

Багатофакторний дискримінантний аналіз. В процесі аналізу підбирається ряд показників, для кожного з яких визначається вага в так званій "дискримінантній функції". В загальному вигляді, алгоритм лінійної багатофакторної дискримінантної функції можна представити в такій формі: $Z = a_0 + a_1x_1 + a_2x_2 + a_3x_3 + \dots + a_nx_n$,

$a_1, a_2, a_3, \dots, a_n$ - коефіцієнти (ваги) дискримінантної функції;

$x_1, x_2, x_3, \dots, x_n$ - показники (змінні) дискримінантної функції.

Модель Альтмана. Модель прогнозування банкрутства, розроблена американським економістом Е. Альтманом має також назву «розрахунок Z-показника». Побудована Альтманом дискримінантна функція має такий вигляд:

$$Z = 0,012 X_1 + 0,014 X_2 + 0,033 X_3 + 0,006 X_4 + 0,999 X_5$$

Це 5-ти факторна модель, де факторами виступають окремі показники фінансового стану підприємства. Адаптовано до вітчизняних стандартів фінансової звітності, окремі змінні дискримінантної функції мають такий вигляд (табл. 16.1):

Таблиця 16.1

Економічна інтерпретація змінних дискримінантної функції

Незалежна змінна	Економічна інтерпретація
X_1	робочий капітал/ валюта балансу;
X_2	сума нерозподіленого прибутку (непокритого збитку) та резервного капіталу / валюта балансу;
X_3	звичайний прибуток до оподаткування + проценти за кредит / валюта балансу;
X_4	ринкова вартість підприємств (ринкова вартість корпоративних прав) / позичковий капітал;
X_5	чиста виручка від реалізації продукції/ валюта балансу.

Модель Беєрмана. В Німеччині вперше застосував методологію багатофакторного дискримінантного аналізу при дослідженні фінансового стану підприємств у 1976 році професор університету м. Мюнстер Клаус Беєрман. Свої висновки він базував на емпіричному дослідженні 21 пари підприємств, половина з яких були збиткові та знаходилися у фінансовій кризі. Основні характеристики дискримінантної функції Беєрмана наведено в таблиці 16.2.

Таблиця 16.2

Характеристики дискримінаційної функції Бермана

Показник	Вага
X_1 = позичковий капітал / валюта балансу	+ 0,077
X_2 = чистий прибуток / валюта балансу	+ 0,813
X_3 = чистий прибуток / позичковий капітал	+ 0,124
X_4 = чистий прибуток / чиста виручка від реалізації	- 0,105
X_5 = cash-flow / позичковий капітал	- 0,063
X_6 = чиста виручка від реалізації / валюта балансу	+ 0,061
X_7 = запаси / чиста виручка від реалізації	+ 0,268
X_8 = сума амортизації / вартість основних засобів на кінець періоду	+ 0,217
X_9 = введені основні засоби / сума амортизації	+ 0,012
X_{10} = заборгованість за банківськими позиками / позичковий капітал	+ 0,165

Одержані значення інтегрального показника Беерман рекомендує інтерпретувати наступним чином (горизонт прогнозування 1 рік):

$Z > 0,32$ - підприємство знаходиться під загрозою банкрутства;

$0,32 > Z > 0,236$ - неможливо чітко ідентифікувати, потребує додаткового якісного аналізу

$Z < 0,236$ - підприємству не загрожує банкрутство [7].

16.4. Фінансово-економічні передумови та наслідки виникнення ситуації банкрутства

Передумови виникнення ситуації банкрутства. Розвитку фінансової кризи на підприємстві можуть сприяти ряд факторів, які діляться на дві групи:

1) Зовнішні (незалежні від діяльності підприємства):

- спад кон'юнктури в економіці;
- значний рівень інфляції;
- нестабільність податкового законодавства;
- нестабільність фінансового та валютного ринків;
- посилення конкуренції в галузі;
- криза окремої галузі.

2) Внутрішні (залежні від діяльності підприємства):

- втрата клієнтів та покупців готової продукції;
- зменшення кількості замовлень та угод на збут товару;
- неритмічність виробництва;
- підвищення собівартості та зниження продуктивності праці
- зростання розміру неліквідних оборотних коштів та наднормативні запаси;
- зменшення обсягів реалізації продукції.

Всі перераховані фактори сприяють створенню певних передумов (симптомів) виникнення ситуації банкрутства:

1) Зниження прибутковості, наслідком чого є дефіцит власних оборотних коштів та виникнення тотальної заборгованості;

2) Достатньо довготривала неплатоспроможність підприємства, причиною якої є низька ліквідність його активів. Така ситуація характеризується значним перевищенням невідкладних фінансових зобов'язань над сумою залишку грошових коштів та високоліквідних активів. При чому ця ситуація є хронічною.

3) Порушення фінансової стійкості підприємства, яке заважає нормальному ходу господарської діяльності. Сутність цього положення полягає в тому, що обсяг позикового капіталу підприємства значно перевищує обсяг його активів. Мова йде про виникнення так званої «чистої від'ємної вартості» (ЧВВ), яка визначається як різниця між сумою позикового капіталу (ПК) та сумою активів (А):

$$\text{ЧВВ} = \text{ПК} - \text{А}$$

4) Значна незбалансованість на протязі досить довгого періоду обсягів його грошових потоків. Йдеться про значне перевищення обсягів від'ємного грошового потоку над позитивним і відсутність перспектив змінення цієї тенденції.

Як бачимо, причини (передумови), що можуть викликати фінансові ускладнення в діяльності підприємства, в значній мірі можуть бути нейтралізовані за рахунок ефективного фінансового менеджменту на підприємстві.

На теперішній час інститут банкрутства є предметом регулювання з боку держави, оскільки велика кількість підприємств-банкрутів має негативний вплив і на економіку держави в цілому. Негативний вплив полягає в певних наслідках визнання підприємств банкрутами:

- по-перше, фінансово неспроможне підприємство може стати причиною виникнення серйозних фінансових ризиків для успішно діючих підприємств – його партнерів. Тим самим підприємство приносить шкоду своїм партнерам, а отже знижується загальний потенціал економічного розвитку держави;

- по-друге, фінансово неспроможне підприємство ускладнює формування доходної частини державного бюджету та позабюджетних фондів;

- по-третє, такі підприємства сприяють зниженню загальної норми прибутку на капітал, оскільки неефективно використовують надані йому ресурси в товарній та грошовій формі;

- по-четверте, такі підприємства згортають свою діяльність і сприяють скороченню чисельності робочих місць та кількості зайнятих у суспільному виробництві.

Фінансово-економічні наслідки виникнення ситуації банкрутства:

1. Держава (бюджет) – розбалансованість економіки в цілому, погіршення макроекономічних пропозицій; зменшення надходжень до державного бюджету та позабюджетних фондів.

2. Населення – неотримання необхідних товарів (послуг); погіршення рівноваги між попитом і пропозицією, зростання роздрібних цін.

3. Господарські партнери – невиконання прийнятих зобов'язань щодо виконання робіт, виробництва продукції; розрив господарських зв'язків та технологічних ланок; погіршення фінансового становища підприємства партнерів.

4. Робітники – втрата робочих місць і, відповідно, заробітної платні.

5. Кредитори – ймовірність недостатності ліквідаційної маси майна для задоволення усіх вимог; отримання збитків по операціях з підприємством-банкрутом [7].

16.5. Види банкрутства підприємства. Інститут банкрутства: сутність, цілі та завдання

Поняття банкрутства характеризується наступними його *видами* [14]:

1. **Реальне банкрутство.** Воно характеризує повну нездатність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стійкість та платоспроможність внаслідок значних втрат капіталу, який використовується. Ці втрати не дозволяють підприємству ефективно здійснювати господарську діяльність і воно оголошується банкрутом.

2. **Технічне банкрутство.** Таке банкрутство умовно можна назвати «тимчасовим». В даному випадку сума активів підприємства значно перевищує обсяг його позикового капіталу. В наявності така ситуація характеризується тимчасовою неплатоспроможністю підприємства, яка викликана значною простроченістю його дебіторської заборгованості. Але розмір дебіторської заборгованості перевищує обсяг кредиторської заборгованості. Тобто, таке банкрутство викликане невідповідністю грошових потоків у часі (немає синхронності надходження та витрачання грошових коштів). Технічне банкрутство при ефективному антикризовому управлінні може бути усунуте і не привести до юридичного банкрутства.

3. **Навмисне банкрутство.** Воно характеризує сплановане створення (збільшення) керівником підприємства або власником неплатоспроможності; спричинення цими особами економічного убитку підприємству в особистих інтересах або в інтересах інших осіб. Такі факти переслідуються законом.

4. Фіктивне банкрутство. Воно характеризує завчасно невірне об'явлення підприємством про свою неспроможність з метою неправдивого інформування кредиторів для отримання від них відстрочки (розстрочки) виконання своїх кредитних зобов'язань або знижки з суми кредитної заборгованості.

Інститут банкрутства являє собою юридичний засіб розв'язування економічної проблеми, пов'язаної з неспроможністю підприємства розрахуватися по своїх зовнішніх зобов'язаннях та продовжувати фінансування бізнесу. Становлення та розвиток інституту банкрутства в ринковій економіці визначається цілями та завданнями, які повинна вирішувати ця інституція. У певних колах існує точка зору, що основною метою розробки законодавства про банкрутство є покарання боржника, розпродаж його активів. Такий підхід є неправомірним. Багатовіковий досвід і практика свідчать про необхідність плюралістичного підходу до визначення цілей процесу банкрутства.

Інститут банкрутства включає наступні складові:

1. Стимулювання розвитку бізнесу (підприємництва) і зростання ефективності економіки. Загроза банкрутства вагомо впливає на поведінку ринкових суб'єктів, змушуючи підприємців виявляти обачність у прийнятті господарських рішень і підтримувати рівень рентабельності, достатній для обслуговування боргу.

2. Контролювання господарських відносин між окремими суб'єктами ринку забезпечення рівності прав, обов'язків і відповідальності.

3. Очищення ринку від недієздатних учасників. Інститут банкрутства є одним з інструментів регулювання розвитку ринку, надає завершеність цьому механізму.

Саме ринок щодня і щогодини змушує одних власників поступатись місцем більш вдалим конкурентам, а отже, закон про банкрутство повинен регламентувати ці явища у руслі цивілізованих відносин.

Він повинен передбачати порядок примусової заміни одних власників на інших, за умовою, що інші володіють готовністю до ефективного ведення справ на ринку товарів або послуг, що склався або складається. Очищаючи ринок від банкрутів, держава захищає також інших суб'єктів ринку від фінансових втрат, несумлінності неспроможних господарських партнерів або навмисних дій з нанесенням збитків.

4. Справедливий розподіл грошових коштів, отриманих від продажу майна банкрута, між його кредиторами. Досягненню цієї мети сприяє ранжирування кредиторів, тобто визначення пріоритетів у задоволенні їхніх претензій за недостатністю майна боржника.

5. Створення умов для відродження бізнесу у випадку доцільності і бажання власників підприємства.

Інститут банкрутства є одним з найважливіших державних інструментів регулювання процесів виникнення та розвитку кризових явищ у діяльності окремих суб'єктів господарювання [7].

21 жовтня 2019 року набрав чинності Кодекс України з процедур банкрутства, яким впроваджено значні зміни та удосконалено процедуру банкрутства в Україні. Найбільш суттєвою зміною, що вноситься новим кодексом, є впровадження процедури банкрутства для фізичних осіб та фізичних осіб підприємців [37].

Процедуру банкрутства регулює Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» втратив чинність на підставі Кодексу України з процедур банкрутства від 18 жовтня 2018 р. № 2597-VIII.

Згідно нового Кодексу України з процедур банкрутства порівняно з Законом України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» відбулися наступні зміни:

1) з'явився обов'язок подання доказів неплатоспроможності боржника, а також обов'язок авансування винагороди арбітражному керуючому у розмірі трьох розмірів мінімальної заробітної плати за три місяці виконання повноважень (раніше право вимоги грошової винагороди виникало в арбітражного керуючого в останній день кожного календарного місяця виконання ним повноважень розпорядника майна боржника).

2) Тепер Кодекс, а не Закон регулює сферу банкрутства.

3) Тепер кредитор не потрібні докази бузспірності його вимог, розмір яких, для відкриття провадження у справі про банкрутство, не має значення (раніше, в Законі України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» було встановлену обов'язкову вимогу – не менше 300 мінімальних розмірів заробітної плати).

4) Якщо кредитор протягом 30 днів не пред'явив вимог, то це не позбавляє його статусу конкурсного як це було у минулому, а позбавляє його права голосу на зборах та комітеті кредиторів, тобто такі кредитори мають право лише дорадчого голосу.

5) Кредитори, які не встигли протягом зазначеного терміну пред'явити вимоги, потрапляють у четверту чергу задоволення вимог, а не у шосту [38].

16.6. Процедура порушення справи про банкрутство

Справи про банкрутство підвідомчі господарським судам і розглядаються ними за місцезнаходженням боржника. Право на звернення до господарського суду із заявою про порушення справи про банкрутство мають боржник і кредитор. Справа про банкрутство порушується господарським судом, якщо безспірні вимоги кредитора (кредиторів) до боржника сукупно складають не менше трьохсот мінімальних розмірів заробітної плати, які не були задоволені боржником протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку.

Заява про порушення справи про банкрутство подається боржником або кредитором у письмовій формі, підписується керівником боржника чи кредитора (іншою особою, повноваження якої визначені законодавством або установчими документами), громадянином – суб'єктом підприємницької діяльності (його представником) і повинна містити:

- найменування господарського суду, до якого подається заява;
- найменування боржника, його поштову адресу;
- найменування кредитора, його поштову адресу;
- номер (код), що ідентифікує кредитора як платника податків і зборів;
- виклад обставин, які підтверджують неплатоспроможність боржника, з зазначенням суми боргових вимог кредиторів, а також строку їх виконання, розміру неустойки (штрафів, пені), реквізитів розрахункового документа про списання коштів з банківського або кореспондентського рахунку боржника та дату його прийняття банківською установою боржника до виконання;

- перелік документів, що додаються до заяви.

Заява боржника повинна містити додаткові відомості:

- суму вимог кредиторів за грошовими зобов'язаннями у розмірі, який не оспорується боржником;

- розмір заборгованості по податках і зборах, по відшкодуванню шкоди, заподіяної життю та здоров'ю, виплаті заробітної плати та вихідної допомоги працівникам боржника, виплаті авторської винагороди;

- відомості про наявність у боржника майна, у тому числі грошових сум і дебіторської заборгованості;

- найменування банків, що здійснюють розрахунково-касове і кредитне обслуговування боржника.

До заяви боржника додаються:

- рішення власника майна боржника про звернення боржника до господарського суду з заявою;

- бухгалтерський баланс на останню звітну дату, підписаний керівником і бухгалтером підприємства-боржника;

- перелік і повний опис заставленого майна із зазначенням його місцезнаходження та вартості на момент виникнення права застави;

- протокол загальних зборів працівників боржника, на якому обрано представника працівників боржника для участі в арбітражному процесі під час провадження у справі про банкрутство;

- інші документи, які підтверджують неплатоспроможність боржника.

Боржник зобов'язаний звернутися в місячний строк до господарського суду з заявою про порушення справи про банкрутство, якщо:

- задоволення вимог одного або кількох кредиторів приведе до неможливості виконання грошових зобов'язань боржника в повному обсязі перед іншими кредиторами;

- орган боржника, уповноважений відповідно до установчих документів або законодавства прийняти рішення про ліквідацію боржника, прийняв рішення про звернення в господарський суд з заявою боржника про порушення справи про банкрутство;

- при ліквідації боржника не у зв'язку з процедурою банкрутства встановлено неможливість боржника задовольнити вимоги всіх кредиторів.

У разі, якщо справа про банкрутство порушується за заявою боржника, боржник зобов'язаний одночасно подати план санації.

Заява кредитора повинна містити додатково такі відомості:

- розмір вимог кредитора до боржника з зазначенням розміру неустойки (штрафу, пені), яка підлягає сплаті;

- виклад обставин, що підтверджують наявність зобов'язання боржника перед кредитором, з якого виникла вимога, а також строк його виконання;

- докази того, що сума підтверджених вимог перевищує суму в триста мінімальних розмірів заробітної плати;

- докази обґрунтованості вимог кредитора.

До заяви кредитора додаються документи:

- рішення суду, господарського суду, які розглядали вимоги кредитора до боржника;

- копія неоплаченого розрахункового документа, за яким відповідно до законодавства здійснюється списання коштів з рахунків боржника, з підтвердженням банківською установою боржника про прийняття цього документа до виконання із зазначенням дати прийняття, виконавчі документи (виконавчий лист, виконавчий напис нотаріуса тощо) чи інші документи, які підтверджують визнання боржником вимог кредиторів;

- докази того, що вартість предмета застави є недостатньою для повного задоволення вимоги, забезпеченої заставою у разі, якщо єдина підтверджена вимога кредитора, який подає заяву, забезпечена активами боржника.

Заява кредитора може ґрунтуватися на об'єднаній заборгованості боржника щодо різних зобов'язань перед цим кредитором. Кредитори мають право об'єднати свої вимоги до боржника і звернутися до суду з однією заявою. Така заява підписується всіма кредиторами, які об'єднали свої вимоги. При проведенні процедур банкрутства інтереси всіх кредиторів представляє комітет кредиторів. До заяви кредитора – органу державної податкової служби чи інших державних органів, які здійснюють контроль за правильністю та своєчасністю справляння податків і зборів, додаються докази вжиття заходів до отримання заборгованості по обов'язкових платежах у встановленому законодавством порядку.

Кредитор зобов'язаний при поданні заяви про порушення справи про банкрутство надіслати боржнику копії заяви та доданих до неї документів. Якщо на момент подання заяви про порушення справи про банкрутство в суд вже надійшли одна або кілька заяв про порушення справи про банкрутство одного боржника, суд розглядає всі заяви, включаючи заяву кредитора або боржника, подану останньою.

Суддя не пізніше п'яти днів з дня надходження повертає заяву про порушення справи про банкрутство і додані до неї документи без розгляду, про що виносить ухвалу, якщо:

- заяву підписано особою, яка не має права її підписувати, або особою, посадове становище якої не вказано;

- у заяві не вказано повне найменування сторін, їх поштову адресу;

- не подано доказів щодо сплати державного мита .

Повернення заяви не перешкоджає повторному зверненню з нею до господарського суду в загальному порядку після усунення допущеного порушення. Заява про порушення справи про банкрутство може бути відкликана заявниками до опублікування в офіційному друкованому органі оголошення про порушення справи про банкрутство або після такого опублікування, якщо протягом місяця не надійшло інших заяв кредиторів щодо задоволення їх вимог.

Суддя, прийнявши заяву про порушення справи про банкрутство, не пізніше ніж на п'ятий день з дня її надходження виносить і направляє сторонам та державному органу з питань банкрутства ухвалу про порушення провадження у справі про банкрутство, в якій вказується про прийняття заяви до розгляду, про введення процедури розпорядження майном боржника, призначення розпорядника майна, дату проведення підготовчого засідання суду, яке має відбутися не пізніше ніж на тридцятий день з дня прийняття заяви про порушення справи про банкрутство, введення мораторію на задоволення вимог кредиторів.

До дати проведення підготовчого засідання боржник зобов'язаний подати в господарський суд та заявнику відзив на заяву про порушення справи про банкрутство, який повинен містити: наявні у боржника заперечення щодо вимог заявника (заявників); загальну суму заборгованості боржника перед кредиторами; відомості про наявне у боржника майно, у тому числі кошти, які знаходяться на його рахунках у банках чи інших фінансово-кредитних установах [7].

16.7. Причини та процедура ліквідації збанкрутілих підприємств

Ліквідація – припинення діяльності суб'єкта підприємницької діяльності, визнаного господарським судом банкрутом, з метою здійснення заходів щодо задоволення визнаних судом вимог кредиторів шляхом продажу його майна. Основні причини ліквідації наведено на рис.16.2.

Ліквідатор – фізична особа, яка відповідно до рішення господарського суду організовує здійснення ліквідаційної процедури боржника, визнаного банкрутом, та забезпечує задоволення визнаних судом вимог кредиторів [7].

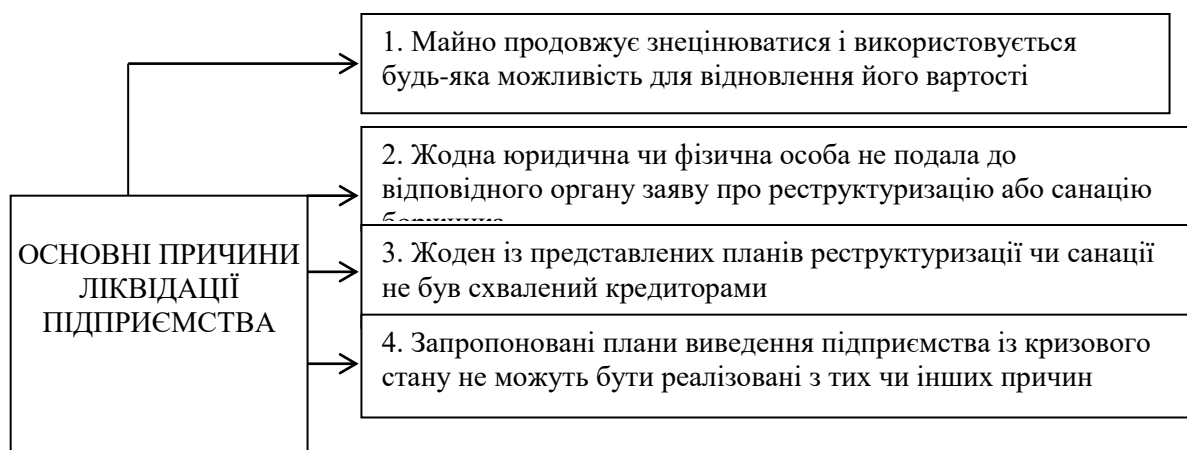


Рис. 16.2. Причини прийняття судового рішення про ліквідацію підприємства

З моменту визнання боржника банкрутом: 1) припиняється підприємницька діяльність боржника; 2) до ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута й всі його майнові права й зобов'язання; 3) визнаються минулими строки всіх боргових зобов'язань банкрута; 4) припиняється нарахування пені й відсотків на всі види заборгованості банкрута. Ліквідаційна комісія оцінює і реалізує все майно банкрута (рис. 16.3).



Рис. 16.3. Форми реалізації майна банкрута

Кошти, одержані від продажу майна банкрута, спрямовуються на задоволення вимог кредиторів. Призначені арбітражним судом ліквідатори утворюють ліквідаційну комісію, якій надаються широкі повноваження. До ліквідаційної комісії переходить право розпорядження майном банкрута і всі його майнові права та обов'язки. Ліквідаційна комісія: управляє майном банкрута; здійснює інвентаризацію та оцінку майна; визначає ліквідаційну масу і розпоряджається нею; вживає заходів для стягнення дебіторської заборгованості; реалізує майно збанкрутілого підприємства (організації) і здійснює інші заходи, спрямовані на задоволення вимог кредиторів.

Ліквідаційна маса – майнові активи банкрута, на які, з метою погашення боргу, може бути звернене стягнення на вимогу кредиторів. Мається на увазі все майно боржника, що належить йому з права власності або повного господарського відання. Якщо суб'єкт банкрутства є засновником або учасником господарського товариства та відповідно власником частки в статутному фонді товариства, зазначена частка підлягає викупу або вилученню зі статутного фонду способом його зменшення; одержані кошти включаються до складу ліквідаційної маси. Орендоване майно виключається з ліквідаційної маси. Усі форми продажу майна банкрута (через викуп, на аукціоні, за конкурсом) оформляються договорами купівлі-продажу, який укладається між ліквідаційною комісією від імені підприємства-банкрута та покупцем.

Ліквідаційна комісія за погодженням зі зборами (комітетом) кредиторів визначає послідовність реалізації об'єктів ліквідаційної маси та критерії їхнього відбору для продажу, оскільки допускається продаж як цілісних майнових комплексів, так і окремого індивідуально визначеного майна, об'єктів незавершеного будівництва або законсервованих об'єктів [7].

16.8. Сутність економічної безпеки підприємства та фактори впливу на неї

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективне їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам). Необхідність постійного дотримання економічної безпеки зумовлюється об'єктивною потребою кожного суб'єкта господарювання у забезпеченні стабільного функціонування і досягнення цілей діяльності.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тім, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Найважливішими факторами, що впливають на економічну безпеку підприємства, є ступінь досконалості законодавчої бази, рівень оподаткування, доступ на світові ринки збуту, інвестиційна привабливість регіону, держави. Насамперед, економічна-безпека підприємства залежить від економічної безпеки держави, регіону, адже ґрунтується на їхньому фінансовому, сировинному та виробничому потенціалі, перспективах розвитку. Джерелами негативних впливів на економічну безпеку можуть бути: свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств (організацій)- конкурентів; збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури на ринках даного підприємства, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини).

Залежно від суб'єктної обумовленості негативні впливи на економічну безпеку можуть мати об'єктивний і суб'єктивний характер. Об'єктивними вважаються такі негативні впливи, які виникають не з волі конкретного підприємства або його окремих працівників. Суб'єктивні

впливи мають місце внаслідок неефективної роботи підприємства в цілому або окремих його працівників (передовсім керівників і функціональних менеджерів).

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки підприємства [7].

16.9. Аналітична оцінка рівня економічної безпеки

Для комплексної оцінки рівня ЕБП слід використовувати певний алгоритм, що складається з послідовних етапів і розроблений на основі узагальнення декількох підходів [7]:

1) Визначення джерел небезпеки (негативних впливів) та інформаційної бази для оцінки рівня ЕБ підприємства. Джерелами таких негативних впливів можуть бути різноспрямованість економічних інтересів підприємств, регіонів і держави, слабка мотивація працівників до попередження загроз і незацікавленість у кінцевих результатах діяльності підприємства, перевага значної частки дебіторсько-кредиторської заборгованості в балансі підприємства, підвищена зношеність активної частини основних фондів та ін. Джерелами інформаційної бази для оцінки рівня ЕБП може бути фінансова звітність, експертні висновки, результати перевірок, постійного моніторингу господарської діяльності тощо.

2) Визначення структури негативних впливів за функціональними складовими безпеки.

3) Розробка бальної системи оцінок та питомої ваги значущості для обчислення показників кожної функціональної складової ЕБП: така система оцінок, як правило, розробляється експертами. Тобто внаслідок обробки великого масиву статистичної інформації у поєднанні з досвідом роботи підприємства можна виокремити допустимі значення певних зон для кожного показника ЕБП.

4) Визначення середнього бального значення по кожній функціональній складовій ЕБ підприємства. Для цього слід скористатись послугами експертів, чисельність яких визначити за формулою: $n = 0,5 \times (3/b + 5)$, де b – допустима ймовірність помилки експертів, тобто $1 \geq b > 0$. За оцінками експертів розраховується середньозважені значення оцінок експертів ($x_i \beta_i$) по кожному показнику з використанням формул математичної статистики:

$$x_i \beta_i = \frac{1}{n} \sum_{j=1}^n x_{ij} \beta_{ij}$$

де x_{ij} – бал, виставлений j -м експертом за i -м показником; β_{ij} – коефіцієнт вагомості, виставлений j -м експертом за i -м показником; n – кількість експертів. Або зіставити фактичні розраховані значення і порогові значення показників безпеки і розподілити їх за зонами безпеки:

1. Введення коефіцієнта значущості функціональних складових безпеки. З досвіду понад 50 підприємств, питома вага значущості функціональних складових економічної безпеки, становить:

- у промисловості (1, 2, 3) — 0,2; (5) — 0,15; (4,6) — 0,1; (7) — 0,05;
- у сільському господарстві: (3) — 0,3; (1, 6) — 0,2; (2, 4) — 0,1; (5, 7) — 0,05;
- у торгівлі: (1) — 0,3; (5) — 0,2; (3) — 0,15; (2, 4, 7) — 0,1; (6) — 0,05.

2. Сукупний критерій економічної безпеки будь-якого суб'єкта господарювання ($k_{себ}$) можна розрахувати як середньозважену складових, користуючись формулою:

$$k_{себ} = \sum_{i=1}^n k_i d_i,$$

де k_i – величина окремого (поодинокого) критерію за i -ою функціональною складовою;

d_i – питома вага значущості i -ої функціональної складової;

n – кількість функціональних складових економічної безпеки підприємства.

3. Графічне відображення (для полегшеного сприйняття) та аналіз функціональних складових і комплексного показника ЕБП.

4. Розроблення рекомендацій щодо підвищення ефективності управління системою економічної безпеки підприємства [12].

16.10. Моніторинг економічної безпеки підприємства

В сьогоденнішніх умовах розвитку економіки у всіх галузях бізнесу, так чи інакше, розглядаються і вирішуються питання забезпечення економічної безпеки.

Основні цілі моніторингу економічної безпеки підприємства повинні бути наступними:

- оцінка стану і динаміки розвитку виробництва підприємства;
- виявлення деструктивних тенденцій і процесів розвитку потенціалу цього виробництва;
- визначення причин, джерел, характеру, інтенсивності впливу загрозливих факторів на потенціал виробництва;
- прогнозування наслідків дії загрозливих факторів, як на потенціал виробництва, так і на сфери діяльності, забезпечувані продукцією і послугами цього потенціалу;
- системно-аналітичне вивчення сформованої ситуації і тенденцій її розвитку, розробка цільових заходів щодо парирування загроз підприємству.

Моніторинг має бути результатом взаємодії усіх зацікавлених служб підприємства. При здійсненні моніторингу повинен діяти принцип безперервності спостереження за станом об'єкта з урахуванням фактичного стану та тенденцій розвитку його потенціалу, а також загального розвитку економіки, політичної обстановки та дії інших загальносистемних факторів [7].

Для проведення моніторингу є необхідним методичне, організаційне, інформаційне, технічне забезпечення. Наведемо етапи послідовності здійснення моніторингу економічної безпеки (табл.16.3).

Таблиця 16.3

Зміст і послідовність здійснення моніторингу економічної безпеки підприємства

Етап	Зміст етапу моніторингу
1	Ідентифікація підприємства – об'єкта моніторингу
2	Формування системи техніко-економічних показників оцінки економічної безпеки підприємства з урахуванням специфіки його функціонування
3	Збір та підготовка інформації, що характеризує стан об'єкту моніторингу
4	Виявлення факторів, що характеризують перспективні напрямки розвитку підприємства
5	Моделювання та формування стратегій розвитку підприємства
6	Розрахунок техніко-економічних показників підприємства на всю глибину прогнозного періоду
7	Проведення аналізу показників економічної безпеки підприємства
8	Розробка пропозицій щодо попередження та нейтралізації загроз економічній безпеці підприємства

На основі моніторингу підприємство повинно розробляти і застосовувати в управлінні механізм впливу на зовнішні та внутрішні фактори з метою управління безпекою. Для цього в стратегічному плані мають бути обґрунтування, які характеризують стан виробничо-господарської діяльності, вихід на порогові значення яких означає виникнення економічної загрози. Від точної ідентифікації загроз, тобто системи показників для моніторингу (індикаторами), залежить ступінь адекватності оцінки економічної безпеки підприємства існуючий у виробництві реальності і комплекс необхідних заходів для попередження і відвернення небезпеки, що відповідають масштабу і характеру загроз [7].

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бойчик І.М Економіка підприємства: підручник. / І.М.Бойчик. – К.: Кондор -

Видавництво, 2016. – 377 с.

2. Господарський кодекс України (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, № 18, № 19-20, № 21-22, ст.144) URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/436-15>

3. Блонська В.І. Економіка підприємства: теорія і практикум : навчально-методичний посібник для самостійної роботи студентів галузі знань «Економіка та підприємництво» / В.І. Блонська [та 8 інших] ; за редакцією Н.Г. Міценко, О.І. Яценко ; Укоопспілка. Львів: Видавництво «Магнолія 2006», 2019. 688 с.

4. Економіка підприємства: навч. посіб. / [І. М. Посохов, В. Г. Дюжев, С. В. Сусліков, К. О. Тимофєєва] ; М-во освіти і науки України, Нац. техн. ун-т. «Харків. Політехн. ін-т». – Харків: НТУ «ХП», 2016. – 380 с.

5. Економіка підприємства : навч. посіб. / Н. Б. Юрченко, Р. С. Кравчук, І. Б. Запихляк, І. І. Василик. - Івано-Франківськ : ІФНТУНГ, 2018. - 377 с.

6. Економіка і фінанси підприємства: підручник / Й.М. Петрович, Л.М. Прокопишин-Рашкевич ; за загальною редакцією Й.М. Петровича. Львів : «Магнолія 2006», 2017. 406 с.

7. Економіка підприємства [Електронний ресурс] : конспект лекцій для студентів напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» професійних спрямувань: «Менеджмент організацій», «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності», «Менеджмент інноваційної діяльності» / НТУУ «КПІ»; уклад. О. В. Гук, Г. А. Мохонько, Н. М. Григорська. – Київ : НТУУ «КПІ», 2012. – Режим доступу: <http://library.kpi.ua:8080/handle/123456789/1824>.

8. Захарченко В.І. Економіка підприємства. Теорія : навчальний посібник / В.І. Захарченко, М.М. Меркулов, О.В. Балахонова ; Міністерство освіти і науки України, Одеський національний політехнічний університет імені І. Мечникова, Одеський національний політехнічний університет, Вінницький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. Львів: Видавництво «Магнолія 2016», 2019. 323 с.

9. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: методические указания к изучению дисциплины для студентов области знаний 0306 «Менеджмент и администрирование» для направления подготовки 6.030601 «Менеджмент» профессиональных направлений: «Менеджмент организаций», «Менеджмент внешнеэкономической деятельности», «Менеджмент инновационной деятельности» / сост. О. В. Гук, Н. М. Григорская. – Электронные текстовые данные (1 файл: 341 Кбайт). – Киев : НТУУ «КПИ», 2014. – 64 с. – Название с экрана. – Доступ : <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/7837>.

10. Економіка та фінанси підприємства: підручник / Й. М. Петрович, Л. М. Прокопишин-Рашкевич. – Львів, 2014.

11. Економіка підприємства: методичні рекомендації до виконання практичних занять для студентів галузі знань 0306 «Менеджмент і адміністрування», напряму підготовки 6.030601 «Менеджмент» / Укладачі: О.В. Гук, К.О. Бояринова, Н.М. Григорська – К.: НТУУ «КПІ», 2013. – 66 с.

12. Экономика предприятия [Электронный ресурс]: конспект лекций для студентов области знаний 0306 «Менеджмент и администрирование» для направления подготовки 6.030601 «Менеджмент» профессиональных направлений: «Менеджмент организаций», «Менеджмент внешнеэкономической деятельности», «Менеджмент инновационной деятельности» / сост. О. В. Гук, Н. М. Григорская. – Электронные текстовые данные (1 файл: 1,34 Мбайт). – Киев : НТУУ «КПИ», 2014. – 142 с. – Название с экрана. – Доступ : <http://ela.kpi.ua/handle/123456789/7833>.

13. Економіка підприємства : Навч. посіб. / Н. М. Яркіна. – Вид. 2-ге перероб. і доп. – К. : Видавництво Ліра-К, 2017. – 600 с. URL: <https://cul.com.ua/preview/12271.pdf>

14. Економіка підприємства: Тлумачний словник термінів для студентів галузі знань 07 «Управління та адміністрування» спеціальності 073 «Менеджмент» спеціалізацій «Менеджмент і бізнес-адміністрування», «Менеджмент інновацій», «Менеджмент міжнародних проєктів», «Логістика» / Уклад.: О.В. Гук, К.О. Кузнєцова. – НТУУ «КПІ», 2016. – 114 с. URL: <https://ela.kpi.ua/handle/123456789/30123>

15. Бедринець М. Д., Довгань Л. П. Фінанси підприємств [текст] навч. посіб. / М. Д.

Бедринець, Л. П. Довгань. – К. : Центр учбової літератури, 2018. – 292 с. URL: http://ir.nusta.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2515/1/2349_IR.pdf

16. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Аранчій В.І., Чумак В.Д., Бражник Л.В. – 2-ге вид., розшир. та доповн. – Полтава: РВ ПДАА, 2018. – 250 с. URL: http://dspace.pdaa.edu.ua:8080/bitstream/123456789/161/1/%D0%9C%D0%B0%D0%BA%D0%B5%D1%82_Aranchii_Chumak_Brazhnyk%282018%29%282%29.pdf

17. Фінанси підприємств: навч-метод.посіб./ Н.В.Ізмайлова, Т.С. Шевченко; Держ. вищ. навч. закл. «Криворізький нац. ун-т», Криворізький економічний інститут. – Кривий Ріг. 2013. – 222 с.

18. Біла О.Г. Фінанси підприємств : навчальний посібник / О.Г. Біла, О.І. Юсипович, Т.В. Мединська ; Укоопспілка, Львівська комерційна академія. Київ : Алерта, 2016. 185 с.

19. Олександренко І.В. Фінанси підприємств: навчальний посібник / І.В. Олександренко. Навчальний посібник / За ред. д-ра екон. наук, проф. Р.А. Слав'юка. -Львів: ННБК «АТБ», 2012. - 538 с.

20. Про товариства з обмеженою та додатковою відповідальністю: Закон України. *Голос України*. 2018. №50. URL: <http://www.golos.com.ua/article/300823>

21. Марусяк Н.Л. Фінанси підприємства: навчальний посібник / Н.Л. Марусяк ; Міністерство освіти і науки України, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича. Чернівці:Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича, 2019. 131 с.

22. Чуй І.Р. Фінанси: навч. посіб. для вивчення дисципліни студентами напрямів підготовки 6.030509 «Облік і аудит», 6.030504 «Економіка підприємства», 6.030203 «Міжнародні економічні відносини» та 6.030507 «Маркетинг» / І.Р. Чуй, М.В. Сороківська ; Центральна спілка споживчих товариств України, Львівська комерційна академія. Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2015. 284 с.

23. Павленко О.П. Підприємство: економіка і фінанси: навчальний посібник для здобувачів вищої освіти за спеціальностями "Менеджмент", "Публічне управління та адміністрування" / О.П. Павленко, А.Л. Розмарина ; Міністерство освіти і науки України, Одеський державний екологічний університет. Одеса: ТЕС, 2019. 212 с.

24. Непочатенко О.О., Мельничук Н.Ю. Фінанси підприємств. – К.: «Центр учбової літератури». 2013. – 504 с. URL: http://dl.khadi.kharkov.ua/pluginfile.php/41010/mod_resource/content/1/%D0%9D%D0%B5%D0%BF%D0%BE%D1%87%D0%B0%D1%82%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE%20%D0%9E.%20%D0%A4%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%B8%20%D0%BF%D0%B4%D0%BF%D1%80%D0%B8%D0%BC%D1%81%D1%82%D0%B2%20%282013%29.pdf

25. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств. Навч. посібник: К.: КНЕУ, 2004. 412 с.

26. Кількість юридичних осіб за організаційними формами. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/edrpo/ukr/EDRPU_2018/ks_opfg/ks_opfg_1218.htm

27. Навчальні матеріали онлайн. Методи управління діяльністю підприємств. URL: https://pidruchniki.com/13340203/ekonomika/metodi_upravlinnya_diyalnistyu_pidpriyemstva

28. Навчальні матеріали онлайн. Організаційні структури управління підприємствами. URL:https://pidruchniki.com/1228112847488/ekonomika/organizatsiyni_strukturi_upravlinnya_pidpriyemstvom

29. Сорокін Р.О., Заїка Є.В. Напрямки удосконалення системи управління підприємством в сучасних умовах. URL: <http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/conf/2014-3/doc/4/09.pdf>

30. Економічна активність населення України 2017. URL: www.ukrstat.gov.ua

31. Індеси промислової продукції в Україні у 2010-2019 роках. URL: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/pr/ipp/ipp_u/ipp_u14.htm

32. Бухгалтер 911. URL: <https://buhgalter911.com/>

33. Прибуток як результат фінансово-господарської діяльності підприємства. Формування прибутку підприємства. URL: <https://helpiks.org/6-7250.html>

34. Міністерство юстиції. Прийняття податкового кодексу як шлях до ефективності системи оподаткування України. URL: https://minjust.gov.ua/m/str_23409.
35. Лагутін В.Д. Кредитування: теорія і практика: Навч. посіб. - К.: Т-во «Знання». КОО. 2004. – 215 с.
36. Загородній А. Г., Подольчак Н. Ю., Подольчак Н. І. Економічне оцінювання лізингової діяльності підприємства : монографія. Львів : ЗУКЦ, ПП НВФ «Біарп», 2011. 248 с.
37. Держбюджет – 2020: ні соціалки, ні інвестицій. ФДК. Фінансовий директор компанії. Випуск № 12 (грудень 2019). URL: <http://fdk.net.ua/article/derzhbyudzheth-2020-ni-socialky-ni-investytsiy>
38. Кодекс України з процедур банкрутства: значні зміни та новели у процедурі банкрутства. ФДК. Фінансовий директор компанії. URL: <http://fdk.net.ua/article/kodeks-ukrayiny-z-procedur-bankrutstva-znachni-zminy-ta-novely-u-sferi-bankrutstva>